

**MANUAL PRACTICO CONTABLE Y FINANCIERO PARA LOS
MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE ZARZAL VALLE**

**DANIELA LÓPEZ OSORIO
DIANA MARCELA OSORIO MARÍN**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
PROGRAMA ACADEMICO DE CONTADURIA PÚBLICA
ZARZAL VALLE**

2015

**MANUAL PRACTICO CONTABLE Y FINANCIERO PARA LOS
MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE ZARZAL VALLE**

**DANIELA LÓPEZ OSORIO
DIANA MARCELA OSORIO MARÍN**

Trabajo de grado para optar por el título de Contadoras Públicas

Asesora: Nelsy Duque Carvajal – Contadora Pública

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
PROGRAMA ACADEMICO DE CONTADURIA PÚBLICA
ZARZAL VALLE**

2015

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

DEDICATORIA

Dedicamos esta tesis a Dios, quien nos guio por el camino correcto, nos dio la fortaleza y entendimiento suficiente para no dejarnos vencer por los problemas que se presentaban, siempre señalándonos que existe un camino a seguir y que no se debe desfallecer.

A nuestros padres por sus consejos, amor, dedicación y comprensión en el transcurso de nuestras vidas, por siempre brindarnos lo mejor de sí mismos, para que día a día seamos personas de bien y que salgan a la luz los valores y principios que nos fueron inculcados.

A la profesora Nelsy Duque Carvajal por su apoyo y dedicación en el proceso de aprendizaje, ya que deposito su confianza en nosotras.

A todos los que nos apoyaron para llevar a cabo esta tesis y poder concluirla.

Para todos ellos esta dedicatoria de tesis por su apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por darnos la oportunidad de vivir, por brindarnos el lujo de disfrutar cada momento de nuestras vidas y por guiarnos por el camino correcto.

A la Docente Nelsy Duque Carvajal que bajo su supervisión hizo posible que este proyecto saliera exitoso, ya que nos brindó su apoyo, conocimientos, tiempo y paciencia para ir escalando en este proceso.

A nuestros padres por el apoyo y ánimo que nos brindaron para así lograr nuestras metas y sueños, por ser quienes nos dan ejemplo. Esperamos que con este logro se sientan orgullosos de ver las mujeres que crearon y a las que le dieron vida.

En general a nuestros maestros, que nos brindaron los conocimientos adecuados para convertirnos en profesionales.

CONTENIDO

INTRODUCCION.....	17
1. ANTECEDENTES.....	19
1.1. MONOGRAFÍA SOBRE UN MODELO PEDAGÓGICO PARA LA FORMACIÓN DE MICROEMPRESARIOS EN BOGOTÁ. (Felipe, 2005)	20
1.2. DISEÑO DESARROLLO Y EJECUCIÓN DE UN CURSO VIRTUAL “CONTABILIDAD EN LA ORGANIZACIONES EMPRESARIALES” ORIENTADO A MICROEMPRESARIOS (Maribel, 2008)	20
1.3. ARTÍCULO “LA CONTABILIDAD DENTRO DE UN MODELO DE EDUCACIÓN RECURRENTE DEL PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO” (Elena, 2003, Mérida Venezuela)	21
1.4. DISEÑO DE UN MANUAL PARA EL FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE LAS TIENDAS DE BARRIO EN LA CIUDAD DE ROLDANILLO VALLE (Fernando, 2013)	22
1.5 CARACTERIZACIÓN DE LAS TIENDAS DE BARRIO EN LA CIUDAD DE CALI Y SU CONTRIBUCIÓN A LA ECONOMÍA INFORMAL COMO UNIDAD DE AUTOEMPLEO 2006(Higuita, 2013)	22
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	23
2.1. FORMULACION DEL PROBLEMA.....	24
2.2. SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA.....	24
3. OBJETIVOS	26
3.1. Objetivos General	26
3.2. Objetivos Específicos	26
4. JUSTIFICACION.....	27
5. MARCO REFERENCIAL	29
5.1. MARCO TEÓRICO.....	29

5.1.1. Importancia de la contabilidad para el microempresario	29
5.1.2. Microempresario.....	30
5.1.3. Modelo Pedagógico.....	31
5.2. Marco Conceptual.	34
5.2.1. Modelo	34
5.2.2. Pedagogía.....	35
5.2.3. Modelo pedagógico	35
5.2.4. Educación Contable para microempresarios	35
5.2.5. Microempresa.....	36
5.2.6. Productor negociante - productor y empresario- productor	36
5.2.7. Conceptualización de microempresa.....	37
5.3. Marco Contextual	37
5.3.1. Municipio de Zarzal Valle del Cauca.....	37
5.3.2 Aspectos económicos y sociales	38
5.4 Marco legal	39
6. METODOLOGIA	43
6.1. Tipo de estudio	43
6.2. Método de estudio	43
6.3. Fuentes y técnicas de recolección de información.....	44
6.3.1. Fuentes	44
6.3.2. Técnicas de recolección de información	45
6.4. Población y Muestra	45
6.5. Tratamiento de la Información	46
6.6. Fases de investigación	47

6.6.1. Recolección de información.....	47
6.6.2. Procesamiento y análisis de la información	47
6.6.3. Procedimiento estadístico	48
7. MANUAL PRÁCTICO CONTABLE Y FINANCIERO PARA LOS MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE ZARZAL VALLE, BASADA EN DIFERENTES MODELOS PEDAGÓGICOS CONTABLES.	48
7.1. CARACTERIZACIÓN DE LA FUNCIONALIDAD DE LOS MICROEMPRESARIOS EN EL MUNICIPIO DE ZARZAL VALLE.	49
7.2. DESCRIPCIÓN DE LAS NECESIDADES DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE ZARZAL VALLE, CON RESPECTO A SU ORGANIZACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA.	51
7.2.1 INTERPRETACIÓN DE ENCUESTAS	52
7.3. ESTRUCTURA DEL MANUAL PRÁCTICO CONTABLE	96
7.3.1 DEFINICIÓN Y FUNCIÓN DE LA CONTABILIDAD	97
7.3.2 ACTIVOS	98
7.3.3. PASIVOS	118
7.3.4. PATRIMONIO.....	127
7.3.5. INGRESOS	131
7.3.6. GASTOS	135
7.3.7. COSTOS	139
7.3.8. ESTADO DE RESULTADO	143
7.3.9. BALANCE GENERAL.....	145
7.4. ESTRATEGIAS PARA LA SOCIALIZACIÓN DEL MANUAL PRÁCTICO CONTABLE.....	149
8. CONCLUSIONES	150

9. RECOMENDACIONES.....	152
10. BIBLIOGRAFIA.....	157

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Marco Legal	40
Tabla 2. LOCALIZACION DE LA EMPRESA	53
Tabla 3. ¿HACE CUÁNTO TIEMPO INICIO ESTE NEGOCIO?.....	54
Tabla 4. ¿INICIO EN ESTE LOCAL?	56
Tabla 5. ENTREVISTADO	57
Tabla 6. ¿QUÉ TIPO DE EMPRESA ES ESTE NEGOCIO?	59
Tabla 7. EDAD.....	60
Tabla 7. 1. SEXO.....	62
Tabla 8. ¿CUÁL ES SU NIVEL DE EDUCACIÓN?	63
Tabla 9. ¿QUÉ HACÍA USTED ANTES DE EMPEZAR ESTE NEGOCIO?	65
Tabla 10. ¿CÓMO ADQUIRIÓ USTED ESTE NEGOCIO?	67
Tabla 11. ¿CUÁL FUE LA FUENTE PRINCIPAL DE DINERO PARA INICIAR ESTE NEGOCIO?	68
Tabla 12. ¿CUÁNTO RECIBE DEL NEGOCIO EN PROMEDIO MENSUAL EL PROPIETARIO Y/O SOCIOS?	70
Tabla 12. 1. DE LOS INGRESOS REINVIERTE ALGO EN EL NEGOCIO.....	71
Tabla 13. ¿ADEMÁS DE LOS INGRESOS DEL NEGOCIO, RECIBE OTROS INGRESOS?.....	73
Tabla 14. ¿TIENE ALGÚN PLAN O PROYECTO RELACIONADO CON SU NEGOCIO?.....	75
Tabla 15. ¿CUÁL ES LA MAYOR DIFICULTAD QUE ENFRENTA ESTE NEGOCIO?.....	78
Tabla 16. ¿CUÁNTOS EMPLEADOS TRABAJAN EN ESTA EMPRESA?	80
Tabla 17. ¿DE LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES CUALES REALIZA ACTUALMENTE EN EL NEGOCIO?	82
Tabla 18. ¿LLEVA UN REGISTRO CONTABLE?	86
Tabla 19. ¿PAGA ALGÚN SERVICIO DE CONTABILIDAD?.....	87
Tabla 20. ¿CUENTA CON EQUIPOS EN SU NEGOCIO?.....	88

Tabla 21. ¿SABE USTED SI SU NEGOCIO ES RENTABLE?	89
Tabla 22. ¿SABE USTED QUE TAN ENDEUDADO ESTA?.....	90
Tabla 23. ¿A LA HORA DE CANCELAR PROVEEDORES TIENE CAPACIDAD DE PAGO?	91
Tabla 24. ¿TIENE ALGÚN CONTROL DE CAJA, CLIENTES, PROVEEDORES, MATERIA PRIMA, ENTRE OTROS?	93
Tabla 25. ¿ESTARÍA USTED DE ACUERDO EN CONTRIBUIR ECONÓMICAMENTE PARA OBTENER UN MANUAL PRÁCTICO CONTABLE Y FINANCIERO, QUE LE PROPORCIONE UN MEJOR CONTROL DE SU NEGOCIO?.....	95

LISTA DE FORMATOS

Formato 1. CONTROL DE CAJA DIARIA	99
Formato 1. 1. EJEMPLO CONTROL DE CAJA DIARIA.....	101
Formato 2. REGISTRÓ DE CONTROL DE INVENTARIO	102
Formato 2.1. EJEMPLO REGISTRÓ DE CONTROL DE INVENTARIO.....	105
Formato 3. REPORTE DE EXISTENCIA EN BANCOS	107
Formato 3.1. EJEMPLO DE REPORTE DE EXISTENCIA EN BANCOS.....	109
Formato 4. INFORMES DE SALDOS DE CARTERA POR CLIENTE	111
Formato 4.1. EJEMPLO INFORMES DE SALDOS DE CARTERA POR CLIENTE.....	113
Formato 5. CONTROL DE ACTIVOS FIJOS.....	115
Formato 5.1. EJEMPLO CONTROL DE ACTIVOS FIJOS.....	117
Formato 6. IDENTIFICACION DEL PROVEEDOR	118
Formato 6.1. EJEMPLO DE IDENTIFICACION DEL PROVEEDOR.....	119
Formato 6.2. CONTROL DE PROVEEDORES.....	120
Formato 6.2.1. EJEMPLO DE CONTROL DE PROVEEDORES.....	121
Formato 7. TABLA DE AMORTIZACION	122
Formato 7.1. EJEMPLO DE TABLA DE AMORTIZACION.....	124
Formato 8. CONTROL DE OBLIGACIONES	125
Formato 8.1. EJEMPLO DE CONTROL DE OBLIGACIONES.....	126
Formato 9. IDENTIFICACION DE LOS SOCIOS	127
Formato 9.1. EJEMPLO DE IDENTIFICACION DE LOS SOCIOS.....	128
Formato 10. CONTROL MANEJO DE UTILIDADES MENSUALES.....	130
Formato 10.1. EJEMPLO CONTROL MANEJO DE UTILIDADES MENSUALES.....	131
Formato 11. MANEJO DE INGRESOS DE EMPRESAS COMERCIALES E INDUSTRIALES	132

Formato 11.1. EJEMPLO REGISTRO DEL MANEJO DE INGRESOS EMPRESAS COMERCIALES E INDUSTRIALES.....	133
Formato 11.2. MANEJO DE INGRESOS EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS.....	134
Formato 11.2.1. EJEMPLO DEL MANEJO DE INGRESOS EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS.....	135
Formato 12. CONTROL DE GASTOS	137
Formato 12.1. EJEMPLO CONTROL DE GASTOS OPERACIONALES.....	138
Formato 12.2. EJEMPLO CONTROL DE GASTOS NO OPERACIONALES.....	138
Formato 13. MANEJO DE LA MATERIA PRIMA Y MANO DE OBRA DIRECTA	141
Formato 14. ESTADO DE RESULTADOS.....	144
Formato 14.1. EJEMPLO REGISTRO ESTADO DE RESULTADOS.....	145
Formato 15. BALANCE GENERAL	147
Formato 15.1. EJEMPLO REGISTRO BALANCE GENERAL.....	148

LISTA DE FIGURAS

Ilustración 1. MAPA DE ZARZAL VALLE DEL CAUCA.....	38
Ilustración 2. COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL A NIVEL MUNICIPAL	50
Ilustración 3. GRAFICA LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA	53
Ilustración 4. GRAFICA HACE CUÁNTO TIEMPO INICIO ESTE NEGOCIO.....	55
Ilustración 5. GRAFICA ¿INICIO EN ESTE LOCAL?	56
Ilustración 6. GRAFICA ENTREVISTADO	58
Ilustración 7. GRAFICA ¿QUÉ TIPO DE EMPRESA ES ESTE NEGOCIO?	59
Ilustración 8. GRAFICA EDAD	61
Ilustración 8. 1. GRAFICA SEXO.....	62
Ilustración 9. GRAFICA ¿CUÁL ES SU NIVEL DE EDUCACIÓN?	63
Ilustración 10. GRAFICA ¿QUÉ HACÍA USTED ANTES DE EMPEZAR ESTE NEGOCIO?.....	65
Ilustración 11. GRAFICA ¿CÓMO ADQUIRIÓ USTED ESTE NEGOCIO?	67
Ilustración 12. GRAFICA ¿CUÁL FUE LA FUENTE PRINCIPAL DE DINERO PARA INICIAR ESTE NEGOCIO?	69
Ilustración 13. GRAFICA ¿CUÁNTO RECIBE DEL NEGOCIO EN PROMEDIO MENSUAL EL PROPIETARIO Y/O SOCIOS?	70
Ilustración 13. 1. GRAFICA DE LOS INGRESOS REINVIERTE ALGO EN EL NEGOCIO.....	72
Ilustración 14. GRAFICA ¿ADEMÁS DE LOS INGRESOS DEL NEGOCIO, RECIBE OTROS INGRESOS?	73
Ilustración 15. GRAFICA ¿TIENE ALGÚN PLAN O PROYECTO RELACIONADO CON SU NEGOCIO?	76
Ilustración 16. GRAFICA ¿CUÁL ES LA MAYOR DIFICULTAD QUE ENFRENTA ESTE NEGOCIO?	79
Ilustración 17. GRAFICA ¿CUÁNTOS EMPLEADOS TRABAJAN EN ESTA EMPRESA?	80

Ilustración 18. GRAFICA ¿DE LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES CUALES REALIZA ACTUALMENTE EN EL NEGOCIO?	83
Ilustración 19. GRAFICA ¿LLEVA UN REGISTRO CONTABLE?	86
Ilustración 20. GRAFICA ¿PAGA ALGÚN SERVICIO DE CONTABILIDAD?	87
Ilustración 21. GRAFICA ¿CUENTA CON EQUIPOS EN SU NEGOCIO?	88
Ilustración 22. GRAFICA ¿SABE USTED SI SU NEGOCIO ES RENTABLE?	89
Ilustración 23. GRAFICA ¿SABE USTED QUE TAN ENDEUDADO ESTA?	91
Ilustración 24. GRAFICA ¿A LA HORA DE CANCELAR PROVEEDORES TIENE CAPACIDAD DE PAGO?	92
Ilustración 25. GRAFICA ¿TIENE ALGÚN CONTROL DE CAJA, CLIENTES, PROVEEDORES, MATERIA PRIMA, ENTRE OTROS?	93
Ilustración 25. 1. GRAFICA SI SU RESPUESTA ES NO, ¿LE GUSTARÍA OBTENER UN CONOCIMIENTO ACERCA DE CÓMO MANEJAR ESTAS ÁREAS?	94
Ilustración 26. GRAFICA ¿ESTARÍA USTED DE ACUERDO EN CONTRIBUIR ECONÓMICAMENTE PARA OBTENER UN MANUAL PRÁCTICO CONTABLE Y FINANCIERO, QUE LE PROPORCIONE UN MEJOR CONTROL DE SU NEGOCIO?	96

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. CARTA DE INVITACIÓN A SOCIALIZACIÓN DEL MANUAL PRÁCTICO CONTABLE Y FINANCIERO PARA LOS MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE ZARZAL VALLE.....	153
Anexo 2. EVIDENCIA FOTOGRÁFICA DE LA SOCIALIZACIÓN.	154
Anexo 3. LISTA DE ASISTENCIA A LA SOCIALIZACIÓN.....	156

INTRODUCCION

Si bien es cierto, en los últimos años la empresas Riopaila Castilla S.A y Colombina S.A han contribuido de manera notable en el desarrollo económico y social del municipio de Zarzal Valle del Cauca, ya que éstas son fundamentales en la generación de empleo de esta región, con un porcentaje de participación del 41,1%(Comercio, 13), las microempresas de la región también han sido participes de este desarrollo, por tanto su dinamismo es de gran relevancia, ya que de las muchas empresas que existen en el municipio, estas representan el 74,27%(Comercio, 13), lo que da lugar a una gran cantidad de ofertas laborales, debido a esto cada día aumenta la participación de dichas microempresas en la economía del país, pues en “los últimos años, el gobierno, la academia y el sector privado, particularmente el financiero, han dirigido sus estrategias de apoyo y promoción de sus servicios hacia este sector de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mi Pymes), al darse cuenta que es en este sector empresarial donde se puede tener el eje para alcanzar un acelerado crecimiento de la economía y aunque siempre se habían considerado importantes, hoy han llegado a ser imprescindibles al proyectarse como una de las mejores opciones para lograr la plena reactivación de la economía”(Guillermo).

Dados los anteriores argumentos es de suma importancia que se creen estrategias de mejoramiento y apoyo en la estructura contable de las microempresas del Municipio de Zarzal Valle, con la finalidad de que los microempresarios tengan una herramienta confiable en el momento de identificar su situación económica y financiera, siendo esto realmente fundamental para su respectiva toma de decisiones.

Una de las estrategias que se debe generar es la construcción de un manual práctico contable y financiero dirigido a este sector microempresarial, el cual sea

con un lenguaje sencillo, por consiguiente para tener bases fundamentales para su elaboración se requiere realizar la caracterización de los microempresarios del municipio de Zarzal, la cual permita conocer los aspectos más relevante de sus respectivas unidades económicas, como: antigüedad, actividad económica, número de trabajadores, niveles de ingresos, entre otros.

Después del reconocimiento del sector, será indispensable determinar las necesidades de conocimiento contable que requieren los empresarios, ya que a partir de esta información se tendrán las pautas para la elaboración del manual, en términos de contenido y diseño, por lo cual se tendrán en cuenta resultados representativos de fortalecimiento a microempresarios generados de manuales contables.

Finalmente, se presentará la estructura del manual práctico contable y financiero, el cual estará dividido por ejes temáticos, en donde cada uno de ellos tenga sus respectivas explicaciones, ejemplificaciones y actividades a desarrollar. Es pertinente aclarar que el manual relacionará procedimientos propios del sector comercial, industrial y de servicios, ya que será un instrumento dirigido para todo tipo de microempresario, y en el municipio de Zarzal (V), se evidencia la participación de estos tres sectores.

1. ANTECEDENTES

Es de vital importancia que las microempresas tengan un adecuado control interno en su estructura administrativa contable, ya que esto asegura que tan confiable es su información financiera, frente a los fraudes, eficiencia y eficacia operativa. Pues gracias a este se evitan riesgos, y fraudes, se protegen y cuidan los activos y los intereses de dichos negocios, así como también se logra evaluar la eficiencia de la misma en cuanto a su organización.

La contabilidad, quizás es el elemento más importante en toda empresa o negocio, por cuanto permite conocer la realidad económica y financiera de la empresa, su evolución, sus tendencias y lo que se puede esperar de ella.

La contabilidad no sólo permite conocer el pasado y el presente de una empresa, sino el futuro, lo que viene a ser lo más interesante.

La contabilidad permite tener un conocimiento y control absoluto de la empresa. Permite tomar decisiones con precisión. Permite conocer de antemano lo que puede suceder. Todo está plasmado en la contabilidad.

La contabilidad es mucho más que unos libros y estados financieros que se tienen para presentárselos a las diferentes autoridades administrativas que lo pueden solicitar.

Para el pequeño empresario, la contabilidad no es más que un gasto que tratan de evitar por todos los medios. Hasta pretenden llevarla ellos mismos.

Pero ignoran la herramienta que les permitirá administrar correctamente su efectivo, sus inventarios, sus cuentas por cobrar y por pagar, sus pasivos, sus costos y gastos y hasta sus ingresos. (www.gerencie.com)

Para demostrar la importancia de este trabajo de investigación es relevante dar a conocer los resultados de otras investigaciones que permiten evidenciar que poner en marcha este tipo de proyectos trae consigo beneficios, tanto para el microempresario como para la Sociedad en general. Por lo tanto, a continuación se darán a conocer investigaciones de las universidades tales como: Universidad

de la Salle, Universidad Cooperativa de Colombia y Universidad del Valle, además un artículo de Peña Aura Elena.

1.1. MONOGRAFÍA SOBRE UN MODELO PEDAGÓGICO PARA LA FORMACIÓN DE MICROEMPRESARIOS EN BOGOTÁ. (Felipe, 2005).

El objeto de este trabajo de grado es crear e implementar un Modelo Pedagógico que fomente el desarrollo microempresarial junto con la Universidad de la Salle como respuesta dinámica a la relación hombre-sociedad, ciencia y cultura.

La aplicación de este Modelo Pedagógico es viable, ya que se determinó que el 60% de los microempresarios informales llevan más de dos años desarrollando su actividad sin tener presente algunos fundamentos contables importantes.

Como resultado este trabajo busca orientar en términos contables a los microempresarios para que determinen la viabilidad y rentabilidad de su negocio. El 50% de los microempresarios encuestados desconocen la ayuda y asesoría que brindan los entes gubernamentales, el Modelo permite dar a conocer estas herramientas con el fin de que se apliquen en cualquier momento.

1.2. DISEÑO DESARROLLO Y EJECUCIÓN DE UN CURSO VIRTUAL “CONTABILIDAD EN LA ORGANIZACIONES EMPRESARIALES” ORIENTADO A MICROEMPRESARIOS (Maribel, 2008)

El presente trabajo se enfocó a presentar una propuesta de formación desescolarizada y virtual, para el ámbito universitario, empleando las NTIC`s (Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación), planteando la propuesta de utilizar los Organizadores Gráficos y haciendo ver la importancia de los nuevos roles de las instituciones y los sujetos involucrados en los procesos formativos.

Se logró el objetivo principal de diseñar, implementar y ejecutar en la plataforma de la Universidad (Moodle), ya que fue un reto para nosotras(Ruiz, 2008) poder llegar a los alumnos en la forma virtual y poder lograr la meta de hacer de este curso una formación básica en conceptos elementales en contabilidad en las organizaciones empresariales, teniendo en cuenta que debían ser importantes factores como fácil acceso a la plataforma, utilizando todas las herramientas del recurso humano y técnico para la realización de este.

1.3. ARTÍCULO “LA CONTABILIDAD DENTRO DE UN MODELO DE EDUCACIÓN RECURRENTE DEL PEQUEÑO Y MEDIANO EMPRESARIO” (Elena, 2003, Mérida Venezuela)

El presente trabajo muestra como Mundialmente, la pequeña y mediana empresa (Pymes) se muestra como posibilidad impulsora del cambio ante las exigencias sociales, económicas y culturales, más aún, ante el avasallador desarrollo de la ciencia y de la tecnología. La globalización obliga a establecer un compromiso de promoción de las pequeñas y medianas empresas, mediante la educación y consolidación de habilidades técnicas, humanas y conceptuales de gestión, de los pequeños y medianos empresarios; desarrollando una nueva visión de negocio bajo complejidad, que involucre el dominio de los medios necesarios para la perentoria transformación. Se propone una alternativa emergente, representada por un modelo de educación recurrente, fundamentado en la contabilidad como herramienta de gestión. La técnica metodológica utilizada es el círculo hermenéutico de Dilthey; interpretando, categorizando y teorizando; valiéndose de la triangulación.

Su resultado está relacionado con la búsqueda de la eficiencia de gestión tomando en cuenta el desarrollo tecnológico internacional y a su vez la competitividad.

1.4. DISEÑO DE UN MANUAL PARA EL FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE LAS TIENDAS DE BARRIO EN LA CIUDAD DE ROLDANILLO VALLE (Fernando, 2013)

Actualmente las tiendas de barrio en Roldanillo Valle, no están bien implementadas con respecto a su estructura organizacional, ya que carecen de herramientas básicas que les proporcionen conocimientos para la medición y control de las operaciones derivadas de la actividad comercial. Como se puede observar en este proyecto los tenderos no manejan una estructura definida debido a que el 99% de ellos manejan sus establecimientos por medio de la experiencia, por tal motivo es pertinente que los propietarios de estos entes empiecen a estructurar sus tiendas adecuadamente y para ello se debe empezar a cumplir con la totalidad de los requerimientos legales, debido a que el 46% de los tenderos no cumplen con todas sus obligaciones como comerciantes. Una vez el negocio este bien constituido ante los entes de control, se debe proceder al mejoramiento administrativo, comercial, contable y financiero para mejorar el funcionamiento de la empresa.

1.5 CARACTERIZACIÓN DE LAS TIENDAS DE BARRIO EN LA CIUDAD DE CALI Y SU CONTRIBUCIÓN A LA ECONOMÍA INFORMAL COMO UNIDAD DE AUTOEMPLEO 2006(Higueta, 2013)

REFERENCIA: código de barras 0378740, localización Cesdoc-cidse (ciencias sociales y económicas), asignatura 3340/0378740.

El propósito es buscar el fenómeno por el cual las tiendas en vez de desaparecer frente a las grandes cadenas de supermercados, por el contrario tienden a multiplicarse.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En Colombia y a nivel mundial, “los microempresarios se muestran como posibilidad impulsora del cambio ante las exigencias sociales, económicas y culturales, más aún, ante el dominante desarrollo de la ciencia y de la tecnología. La globalización obliga a establecer un compromiso de promoción de las microempresas, mediante la educación y fortalecimiento de habilidades técnicas, humanas y conceptuales de gestión, de las microempresas; desarrollando una nueva visión de negocio bajo complejidad, que involucre el dominio de los medios necesarios para la definitiva transformación”(Elena, 2003, Mérida Venezuela), por tanto es necesario que se preparen en diversas dimensiones, dentro de las cuales están la contable y financiera, ya que un negocio necesita conocer datos constantes y precisos para tomar las decisiones acertadas y a la vez hacerle frente a la competencia a las que están sometidas, así como a las exigencias del mercado.

Con respecto al municipio de Zarzal Valle del Cauca, se observa que las microempresas tienen una participación significativa frente a la totalidad de empresas que existen en la región, ya que ésta es del 74,27% (Comercio, 13), lo cual indica que el sector microempresarial contribuye de manera significativa en el desarrollo económico y social del municipio. Sin embargo, hay que tener presente que la mayoría de estos negocios tienen deficiencias en su manejo contable y financiero, lo cual conlleva a que no se identifique si el negocio es estable o no, debido a que en ocasiones el microempresario cree que por tener dinero en caja significa que su negocio está creciendo económicamente, por tanto no se detiene a analizar su nivel de endeudamiento, así como la capacidad que tiene el ente económico para cumplir con sus obligaciones, deudas o compromisos; además no identifica de manera razonable su nivel de rentabilidad, por consiguiente no reconoce si periódicamente o permanentemente está obteniendo pérdidas, lo cual puede generar la liquidación de estas unidades de negocios, ya que a través de la

historia empresarial del municipio se ha evidenciado que varios microempresarios han tomado la decisión de culminar sus actividades, ya que al no tener un control de sus operaciones, no identificaron oportunamente que sus niveles de endeudamiento eran muy altos y sus rentabilidad muy bajas, y por tanto no tuvieron la posibilidad de realizar acciones correctivas a tiempo, es por ésto que la labor del Contador Público juega un papel importante a la hora de orientar al microempresario sobre el manejo de sus negocios, que de una u otra forma ayuden al mejoramiento y crecimiento económico, tanto de la microempresa como de quien la posee.

Las herramientas existen, la cuestión es crear estrategias para que los microempresarios enfrenten los desafíos de aprenderlas y aplicarlas en sus respectivas organizaciones, de allí la necesidad de que estas estrategias de mejoramiento y apoyo microempresarial, se ejecuten a través de la relación entre el microempresario y los entes educativos, dando como resultado un verdadero compromiso de estos para con la Sociedad, lo cual se puede lograr a través de la realización de un manual práctico contable y financiero fundamentado en diferentes modelos pedagógicos contables que determinan la importancia de la contabilidad como herramienta de gestión.

2.1. FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cuál debe ser la estructura y el contenido de un manual práctico contable y financiero adecuado para los microempresarios del municipio de Zarzal Valle, con el fin de que puedan aplicar una herramienta que les permita reconocer la totalidad de su situación económica y financiera?

2.2. SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA

¿Cómo está caracterizado el sector microempresarial en el municipio de Zarzal Valle?

¿Cuáles son las necesidades de los microempresarios del municipio de Zarzal Valle, con respecto a su organización contable y financiera?

¿Qué títulos, capítulos y sesiones contables y financieras son más adecuados y por tanto deben ser abordados en el manual práctico contable y financiero?

¿De qué manera se debe socializar la propuesta del manual práctico contable y financiero?

3. OBJETIVOS

3.1. Objetivos General

Diseñar un manual práctico contable y financiero para los microempresarios del municipio de Zarzal Valle, basada en diferentes modelos pedagógicos contables.

3.2. Objetivos Específicos

- Caracterizar la funcionalidad de los microempresarios en el municipio de Zarzal Valle.
- Identificar las necesidades de los microempresarios del municipio de Zarzal Valle, con respecto a su organización contable y financiera.
- Describir los títulos, capítulos y sesiones contables y financieras que conformarán el manual práctico contable y financiero.
- Realizar una reunión con los microempresarios de la región para socializar la propuesta del manual práctico contable y financiero.

4. JUSTIFICACION

En el ejercicio de la profesión contable el conocimiento es integral, ya que además de que el Contador Público debe reconocer aspectos propios de su carrera (contabilidad, finanzas, costos, tributaria, auditoria, entre otros), se ve en la necesidad de identificar plenamente su entorno, ya que ésto le permite tener un mayor criterio en el momento de plantear soluciones a problemas previamente identificados, por tanto una de las maneras de fortalecer su conocimiento es teniendo una mayor cercanía con la funcionalidad del sector microempresarial, siendo este uno de los principales actores en su entorno, por tanto con la presente investigación se podrá identificar cuál es su operatividad, sus factores de éxito, su alcance para ofrecer un producto o servicio de mejor calidad, su potencial como actividad generadora de empleo, como a medida que pasa el tiempo crece a partir de la reinversión de sus utilidades. Se puede mencionar que es importante incentivar el conocimiento de la administración de una microempresa, para ello se debe considerar y aplicar las funciones del proceso administrativo, esto quiere decir: planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de las microempresas.

Esta investigación contribuirá en el desarrollo de la profesión contable, porque permitirá dar a conocer que El Contador Público, además de cumplir con una reglamentación contable y tributaria, puede ayudar de manera indirecta al mejoramiento económico y social de una región, lo cual es significativo ya que se logra demostrar la trascendencia que tiene la profesión para la Sociedad, de allí la necesidad de demostrar que el Contador Público está en la capacidad de hacer un diagnóstico y dar soluciones acertadas en pro del crecimiento de las microempresas porque posee juicio crítico para resolver problemas relacionados con las diferentes áreas contables y financieras, sin olvidar el respeto por las normas en general y especialmente las que reglamentan el ejercicio de su profesión, como pautas esenciales para el desarrollo de su trabajo.

La idea en el desarrollo de ésta propuesta, es que en la actualidad no existe un estudio formal realizado por ninguna entidad que tenga como finalidad ofrecerle a los microempresarios del municipio de Zarzal Valle una guía práctica contable y financiera para identificar su situación económica y financiera, por lo tanto sería la primera investigación en proyectar datos reales sobre cuáles son las necesidades de información contable en las microempresas de éste municipio, a su vez esta investigación podrá ser difundida a otros entes económicos que estén interesados en tener un conocimiento más amplio referente a lo contable, así como también a quienes deseen iniciar un negocio, siendo pilar fundamental para una buena estructura organizacional, lo cual le permitirá a la Universidad del Valle demostrar su compromiso social, ya que su principal objetivo es satisfacer la necesidad de Educación Superior con la generación y difusión del conocimiento con autonomía y vocación del servicio social, con miras a construir en la región una sociedad equitativa, democrática, justa y participativa, por tanto a través de este proyecto puede dar a conocer que su objetivo va más allá de formar académicamente, y que se preocupa por el crecimiento de los actores que hacen posible el dinamismo económico de la región.

Ayudar a los microempresarios del municipio de Zarzal Valle con respecto al manejo de sus operaciones, permite aportar de manera indirecta en el desarrollo de la Sociedad, ya que si un microempresario logra tener el control de sus operaciones muy probablemente su negocio será sólido, lo cual garantizará su propio sostenimiento económico y de sus trabajadores, por tanto el nivel de empleo de la región se sostendrá y porque no decirlo se incrementará, mejorando necesariamente la calidad de vida de la comunidad zarzaleña y además dándole un mejor desarrollo socioeconómico al municipio para evitar que muchos de sus habitantes radiquen a otra ciudad por buscar quizás otras oportunidades de empleo en diferentes regiones y dando resultados representativos frente a las empresas que creen tener el control de la región.

5. MARCO REFERENCIAL

5.1. MARCO TEÓRICO.

5.1.1. Importancia de la contabilidad para el microempresario

La contabilidad y la contaduría, que han estado ligadas en los últimos años a las grandes organizaciones, no pueden ser ajenas a la realidad económica del país, la microempresa, se constituye en un gran campo de acción para el desarrollo de herramientas contables que permitan el fortalecimiento de estos entes económicos.

Sin embargo, al momento de pensar en el “papel de la contabilidad en estas empresas, se hace necesario iniciar una labor que implique responder a la pregunta: ¿cuál es la utilidad de la contabilidad para las Microempresas?

La contabilidad, tiene un carácter estratégico en las organizaciones, especialmente, por la información que brinda para la toma de decisiones en los diferentes niveles de la organización y en un sentido amplio para los grupos de interés, quienes de una u otra forma requieren de ésta para facilitar sus relaciones con el ente económico” (Eduardo C. R.). En este sentido “el producto final de la información contable es la decisión, ampliada en último término por el uso de la información contable, bien sea que la tomen los propietarios, la gerencia, los acreedores, los cuerpos reguladores gubernamentales, los sindicatos, u otros grupos que tengan algún interés en el desempeño financiero de la empresa”(MEIGS, 2000).

5.1.2. Microempresario

Es el responsable de conducir el negocio, es decir, la persona que crea su propio trabajo y su fuente de ingresos, por lo cual hace sus proyecciones de todos los medios de producción disponibles para lograr la recuperación del capital empleado o invertido más el valor de los salarios, intereses y gastos que paga, además de los beneficios que le pertenecen. Por lo tanto, el microempresario realiza planes para la venta del producto o servicio, que suponen un adecuado conocimiento del mercado, de los precios, de las características de su producto y de las de la competencia.

Por su parte, el empresario de la microempresa se ha caracterizado por ser una persona (Cecilia)

- De edad madura
- Con nivel bajo a medio de educación y/o formación profesional
- Con experiencia de varios años en la actividad productiva propia de su empresa
- Con conocimiento del oficio ganado a través de dicha experiencia
- Motivado por el deseo de independencia
- Con expectativas de mantener una empresa modesta, capaz de proporcionarle la subsistencia propia y de su familia.

La microempresa se ha caracterizado por (Cecilia)

- Presencia de relaciones sociales de producción tradicionales, es decir sin división orgánica y con muy escasa división técnica del trabajo.
- Organización y funcionamiento empresarial relativamente informales
- Orientación hacia mercados tradicionales de escaso dinamismo y exiguo poder de compra

- Organización semi-artesanal de la producción
- Bajo nivel tecnológico
- Baja intensidad de capital
- Baja productividad
- Baja rentabilidad.

5.1.3. Modelo Pedagógico

Es importante mencionar que el manual práctico contable y financiero se realizara con apoyo de modelos pedagógicos, cartillas y demás material bibliográfico que soporte la importancia de tener un control contable y financiero en una microempresa y en todo ente económico, ya que con esto se está al alcance del objetivo principal de todo propietario que es el de generar utilidades para el bien propio y de su negocio.

“El Modelo Pedagógico plantea que el Microempresario, cambia su forma de ser y pensar como unidad de negocio, identificando las debilidades que se presentan al interior de sus empresas y transformándolas en oportunidades, convirtiéndose en una unidad más productiva que le permite competir en las actuales condiciones tanto de mercado como entorno social. Además el modelo plantea posibilitar espacios para la solución de problemas por medio de su aplicación como alternativa de solución, no de forma parcial sino definitiva y así facilitar el trabajo de reflexión y construcción individual y cooperativa en el aprendizaje significativo. Las formas de interpretar la realidad y saberes cotidianos cambian, los procesos y métodos para perfeccionar la tecnología cambian; las ciencias descubren nuevos objetos antológicos, epistemológicos y metodológicos que pueden ponerse al servicio del desarrollo humano de la sociedad y de la cultura. De esta manera se busca contribuir con la integración social de los centros educativos y los microempresarios de tal forma que se permita su participación y

protagonismo dentro de la sociedad. La educación debe responder a la dinámica natural del cambio y debe contextualizarse en las transformaciones del entorno y asumir el reto del mejoramiento continuo, y esta debe participar del cambio no por el reflejo de las transformaciones sociales o económicas sino debe ser ella quien los propicie ya que los cambios son fenómenos del ayer hoy y mañana; la educación debe asumirla desde su propia razón de ser y generar las transformaciones pertinentes para buscar el desarrollo humano y social”(Guillermo). Como en la educación, la realidad nos muestra que estos cambios son impuestos y que dependen de políticas educativas y de los sectores económicos en que se presentan, algunos autores como Tinbergen (Tinbergen, 1981) y Dror (Dror, 1986), muestran fases de cambio desde las siguientes políticas:

Para Tinbergen la fase que define el proceso del cambio es:

- Concordancia de las políticas dentro un cuadro de valores definidos.
- Búsqueda por el formulador de políticas educativas de una relación comprensiva entre los problemas de esas políticas y sus alternativas.
- Destacamento, a través de la coordinación de las políticas, de la función del formulador de las mismas.

Comprensión por parte de los analistas, de la política, valores y variable, Dror:

- Conocer todos los valores preferenciales de la sociedad
- Conocer las alternativas de cambio de cada política
- Conocer las consecuencias de cada una de las políticas
- Calcular el balance entre los valores alcanzados frente a los sacrificados para cada una de las políticas
- Poder seleccionar la política alternativa más eficiente.

En este sentido el planteamiento de los autores nos brinda el conocimiento necesario para generar política, alternativas o estrategias de solución a las necesidades presentadas a los microempresarios.

De acuerdo Alexander Ortiz Ocaña Magíster en Pedagogía Profesional, doctor en ciencias pedagógicas, quien orienta con claridad la forma de diseñar y llevar a la practica un proceso de enseñanza y de aprendizaje de un modelo pedagógico.

- **Cartilla de gerencia para pequeñas empresa** (Dilia Cervantes P.): Los pequeños Empresarios del país han venido manejando sus negocios guiados por las valiosas herramientas del conocimiento del mercado, conocimiento de los clientes, manejo integral de los productos, e interpretación empírica de las estrategias de negocios.

En el mundo cambiante de los negocios y la globalización, las empresas independientemente de su tamaño, deben prepararse para competir. A través de ésta cartilla invitamos a todos los pequeños Empresarios que piensan en la sostenibilidad a mediano y largo plazo de sus Empresas, que están convencidos de crecer y volverse competitivos y que no le temen a aprehender, a que emprendan como una vez lo hicieron con su negocio; una nueva aventura que los transportará al conocimiento y manejo técnico de herramientas sencillas que fortalecerán la Gerencia de sus Empresas.

Ojalá podamos contribuir con este aporte al mejoramiento de la competitividad de sus negocios y aunamos experiencia y técnica para fortalecer el ejercicio de los pequeños Empresarios de la Región Caribe Colombiana.

- **Propuesta de un sistema contable** (Isis): Diche propuesta contiene elementos que ayuden a realizr procedimientos especificos del tratamiento contable el cual estara integrado por pirncipios y procedimientos que les permitan a los propietarios contar con la informacion confiable, veras y oportuna que facilite la tom de decisiones y a los usuarios facilitarles de alguna forma las herramientas basicas y necesarias que sirvan de orientacion para el desarrollo de sus funciones, ademas facilitara el control de los resultados financieros de las pequeñas y

microempresas productoras y comercializadoras de dulces típicos del municipio de Santo Domingo, departamento de San Vicente.

Dicha propuesta contendrá la descripción del sistema contable, la estructura del catálogo de cuentas, el manual de aplicación de cuentas, libros legales de contabilidad, así como los reportes necesarios que permitan elaborar Estados Financieros de la mejor manera posible.

- **Cartilla financiera** (Universidad Nacional de Colombia): Es por esta razón que la Unidad de Emprendimiento Empresarial de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia, sede Bogotá, elaboró esta cartilla para todas aquellas personas emprendedoras que piensen dar inicio al desarrollo de una empresa, reducir al máximo los riesgos y maximizar el aprovechamiento de los recursos y tiempo, tanto de empresas corporativas como de la micro o pequeña empresa (mipyme), ya que el objetivo primordial de planear financieramente es evaluar el futuro de una organización.

- **Guía práctica de contabilidad empresarial** (Arturo Ferrín Gutiérrez): La presente obra, fruto de la experiencia profesional y formativa del autor, pretende ser un instrumento de consulta al servicio de las personas que trabajan en el área contable. Estructurada a dos niveles, en una primera parte se dirige a quienes necesitan unos conocimientos básicos de Contabilidad; expone sus fundamentos, describe las cuentas anuales y desarrolla los principios de técnica y el ciclo contable. La segunda parte profundiza en el plan general de contabilidad y proporciona ejemplos de aplicación de sus cuentas.

5.2. Marco Conceptual.

5.2.1. Modelo

Es una representación de un objeto, sistema o idea, de forma diferente al de la entidad misma. El propósito de los modelos es ayudarnos a explicar, entender o

mejorar un sistema. Un modelo de un objeto puede ser una réplica exacta de éste o una abstracción de las propiedades dominantes del objeto. (virtual).

5.2.2. Pedagogía

Es la ciencia que tiene como objeto de estudio a la formación y estudia a la educación como fenómeno socio-cultural y específicamente humano. (Slideshare).

5.2.3. Modelo pedagógico

Ayuda a reflexionar sobre el propósito de realizar un cambio en la práctica cotidiana. Los conceptos expresados a través del escrito, más que proporcionar erudición sobre el tema, buscan motivarlos a seguir investigando y, especialmente, para llevar a la práctica aquellos aspectos que contribuyen a mejorar su labor en el control contable.

El modelo pedagógico representa las relaciones que predominan en el acto de enseñar, lo cual afina la concepción de hombre y de sociedad a partir de sus diferentes dimensiones (psicológicos, sociológicos y antropológicos) que ayudan a direccionar y dar respuestas a: ¿para qué? el ¿cuándo? y el ¿con qué?

5.2.4. Educación Contable para microempresarios

El objetivo es lograr que los microempresarios obtengan unos conceptos básicos relacionados con el tema contable donde se tratan temas relacionados con la actividad económica del mismo, qué cuentas manejan, qué estados deben tener en cuenta para preparar, qué obligaciones y responsabilidades de tipo tributario deben tener.

Uno de los requisitos indispensables para el éxito de un negocio es, por supuesto, el correcto manejo del dinero, y eso en realidad no es simplemente llevar bien las

cuentas, sino qué tipo de decisiones estamos tomando con respecto al dinero de la empresa

5.2.5. Microempresa

Para todos los efectos, se entiende por microempresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rurales o urbanos.

Se trata de una unidad socioeconómica permanente, de producción de bienes o servicios orientados prioritariamente al mercado, frente al cual tiene un mínimo de regularidad en la que no existe separación clara entre la propiedad de los bienes de producción y la fuerza de trabajo aportada por el propietario y en la que una parte de las actividades del proceso de producción son realizadas por operarios, que en su mayoría ejecutan más de una de ellas. (G, 1997)

La calidad del producto o servicio depende básicamente de la habilidad del trabajador. Los procesos de su actividad son individualizados o en pequeñas series y sus volúmenes de producción para la venta son reducidos, lo cual le permite a las microempresas adaptarse a la modificaciones en los hábitos y requerimientos individuales de la demanda ya que producen en pequeña escala, cuenta con una tecnología fácilmente adaptable y monto reducidos de inversión. Además, cuentan con una baja capacidad de acumulación de capital debido a condicionamientos tecnológicos, de acceso al mercado, de fuentes de financiación y de fragilidad frente a las contingencias laborales e incluso, las relaciones inter empresariales son complejas.

5.2.6. Productor negociante - productor y empresario- productor

Categoría a partir de la cual en realidad se puede hablar de microempresario, ya que el concepto empresario encierra una actitud no una dimensión "mesurable"

económicamente, ya que se pueden tener empresarios con unidades de producción pequeñas y sin grandes pretensiones de crecimiento o actitudes distantes de lo empresarial con unidades económicas de grandes dimensiones.

5.2.7. Conceptualización de microempresa

Se habla de tres tipos de microempresa; De subsistencia, de acumulación simple y de acumulación ampliada.

Se han establecido otras variables, que apoyan la conceptualización de dichas unidades, tales como: ventas, origen de la mano de obra, división del trabajo, etc.

5.3. Marco Contextual

5.3.1. Municipio de Zarzal Valle del Cauca

Descripción Física: El Municipio tienen un área de 355,14 Km², conformada principalmente por terreno plano y colinas (262 Km², con clima cálido) perteneciente al valle geográfico del Río Cauca; al Norte y al Oriente se observan algunos accidentes orográficos de poca elevación que hacen parte del piedemonte (93 Km², clima medio) de la vertiente occidental de la Cordillera Central. Entre estas elevaciones se desatacan el cerro de Pan de Azúcar, los altos de La Aurora y Montenegro, la sierra del Salado y la sierra de Zarzal, el cerro de Care perro y la loma de la cruz. Desde el punto de vista hidrográfico, el río Cauca marca el límite occidental del Municipio. A él confluyen las aguas del Río La Paila, de las quebradas Las Cañas y La Honda, de los zanjones Murillo, Las Lajas y Limones y el río La Vieja . La Cabecera Municipal se encuentra situada en los 4°23'34" de latitud norte y 76°04'28" de longitud oeste,

Límites del municipio: Norte: Municipio de la Victoria

Sur: Municipio de Bugalagrande

Occidente: Municipio Roldanillo - Bolívar

Oriente: Municipio de Sevilla

Extensión total: 362 Km²

Altitud de la cabecera municipal (metros sobre el nivel del mar): 916

Temperatura media: 24° C

Distancia de referencia: 139 Km de la ciudad de Santiago de Cali

Economía: Agricultura, Cultivo de la Caña de Azúcar y el Comercio.

Ilustración 1. MAPA DE ZARZAL VALLE DEL CAUCA



Fuente: Pagina web del municipio de Zarzal Valle

5.3.2 Aspectos económicos y sociales

El municipio de Zarzal Valle ha sido considerado históricamente un puerto seco en el Departamento, con importante actividad comercial. Existen 1.302 establecimientos comerciales, distribuidos en las diferentes actividades económicas. En el sector industrial sobresalen Ingenios e Industria de Chocolates y Confitería. Las empresas más importantes son Colombina y el Ingenio Riopaila S.A. Es la agricultura otro sector de la economía, Zarzal es una de las regiones de

mayor producción de caña de azúcar del Departamento. También se cultivan el cacao, el café, el plátano, la yuca, el algodón, la soya y frutales como: uva, mango, pitahaya y cítricos. En el aspecto agropecuario existen 20.000 hectáreas para la producción de ganado y quince hatos lecheros.

En los últimos años se está presentando considerable incremento en renglones como la pesca, avicultura, porcicultura y apicultura. (Municipal)

Con respecto a la educación, Zarzal es uno de los Municipios no certificados en materia educativa. Quiere esto decir, que los recursos provenientes del Sistema General de Participaciones para la prestación del servicio público educativo, son administrados por el Gobierno Departamental, instancia encargada de disponer de la planta de personal y de personal docente, directivo docente y administrativo, adscrita a los Establecimientos Educativos del sector oficial.

Con relación al sector salud, Los Zarzaleños cuentan con una Empresa Social del Estado del Nivel II de atención que presta servicios de baja y mediana complejidad, con sedes para atención desconcentrada tanto urbana y rural donde se presta servicios de baja complejidad de forma programada. La sede principal ubicada en el casco urbano tiene servicios de baja y mediana complejidad tanto diagnósticos como de recuperación, siendo la única institución hospitalaria y que garantiza 24 horas de laboratorio clínico y Rx. El Hospital San Rafael pertenece a la Red Pública Departamental y encuentra complementariedad con los hospitales de Roldanillo, Tuluá y Cali, para garantizar la atención integral a sus usuarios.

5.4 Marco legal

Es de vital importancia para toda investigación estar apoyada de normas que fortalezcan la credibilidad y confiabilidad de dicha información, por lo tanto a continuación se darán a conocer las normas que respaldan la investigación:

Tabla 1. Marco Legal

NORMA	DESCRIPCIÓN	ASPECTOS GENERALES
Constitución política de Colombia de 1.991	en ejercicio de su poder soberano, representado por sus delegatarios a la Asamblea Nacional Constituyente, invocando la protección de Dios, y con el fin de fortalecer la unidad de la Nación y asegurar a sus integrantes la vida, la convivencia, el trabajo, la justicia, la igualdad, el conocimiento, la libertad y la paz, dentro de un marco jurídico, democrático y participativo que garantice un orden político, económico y social justo, y comprometido a impulsar la integración de la comunidad latinoamericana decreta, sanciona y promulga la siguiente	Artículo 67 Derecho a la Educación
Ley 590 de 2.000	Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa	* Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo. * Asegurar la eficacia del derecho a la libre y leal competencia para las

		Mipymes.
Ley 905 de 2.004	Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones	* Estimular la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes
Ley 1014 de 2.006	De fomento a la cultura del emprendimiento	* Propender por el desarrollo productivo del micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia. * Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial.
Ley 1064 de 2.006	Por la cual se dictan normas para el apoyo y fortalecimiento de la educación para el trabajo y el desarrollo humano establecida como educación no formal en la Ley General de Educación.	* La Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano: Es factor esencial del proceso educativo y componente dinamizador en la formación de técnicos laborales y experto en las

		artes y oficios, recibirán estímulos del estado y gozarán de su protección
Ley 43 de 1990	De la profesión de contador público	Art. 2. De las actividades relacionadas con la ciencia contable en general. ART. 6. De los principios de contabilidad generalmente aceptados. Art. 8. Obligaciones del Contador Público.
Decreto 2649 de 1.993	Por el cual se reglamenta la Contabilidad en General y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia	Conocer y demostrar los recursos controlados por un ente económico, las obligaciones que tenga de transferir recursos a otros entes, los cambios que hubieren experimentado tales recursos y el resultado obtenido en el período
Decreto 2706 de 2.012	Por el cual se reglamenta la Ley 1314 de 2009 sobre el marco técnico normativo de información financiera para las microempresas	* Se establece un régimen simplificado de contabilidad de causación para las microempresas. * Cronograma de aplicación del marco

		técnico normativo de información financiera para las microempresas.
--	--	---

Fuente: Autoras.

6. METODOLOGIA

6.1. Tipo de estudio

El modelo estará basado en tipo de estudio descriptivo, ya que “Identifica las características del universo de investigación y relación que existe entre ellas” (Eduardo M. C., 1.995), por tanto será necesario dar aplicabilidad a esta definición para llevar a cabo la investigación, debido a que dará inicio a identificar las variables principales que influyen en la no aplicabilidad de contabilidad en las microempresas, y a su vez describir la necesidad contable de los microempresarios, siendo esto la base fundamental para soportar el Manual práctico contable y financiero, ya que permitirá reconocer características propias de la población microempresarial del Municipio de Zarzal Valle, con el objetivo de poder establecer criterios, limitantes y necesidades de esta población frente al manejo de su información contable y financiera, para con ello tener las pautas en el momento de identificar cada una de las temáticas que serán pertinentes tratar en este Manual.

6.2. Método de estudio

Para poder cumplir con los objetivos de esta investigación se utilizarán dos métodos, en primera instancia, el método deductivo, el cual consiste en realizar un “proceso de conocimiento que se inicia con la observación de los fenómenos generales con el propósito de señalar las verdades particulares contenidas explícitamente en la situación general” (Méndez, 1997) respecto a que se realizará un estudio basado en la caracterización microempresarial del municipio de Zarzal

(V), con el fin de especificar particularidades de este sector, como lo es su estructura, conductas, ideologías, niveles educativos, niveles de ingresos, manera de relacionarse, necesidades contables y financieras, y bases conceptuales con respecto a la toma de decisiones, con la finalidad de identificar características propias de cada microempresario y reconocer factores en común, y diferentes entre sí, que permitan homogenizar el contenido propuesto para el manual práctico contable y financiero.

En segunda instancia, se utilizará el método analítico(Méndez, 1997), el cual consiste en “la identificación de cada una de las partes que caracterizan una realidad; de este modo podrá establecer las relaciones causa-efecto entre los elementos que componen su objeto de investigación” (Méndez, 1997), por consiguiente se adoptará, debido a que permitirá determinar la necesidad inmediata de los microempresarios con respecto a la aplicación de técnicas para tener su propio manejo contable y financiero, y tener un control constante con respecto a sus activos, pasivos y patrimonio, de esta manera será necesario analizar cada una de las particularidades obtenidas en la aplicación del método deductivo, y de esta forma obtener los criterios idóneos para realizar el manual con un lenguaje sencillo, claro y dinámico, el cual contenga todos los temas referentes a la determinación e interpretación de la rentabilidad, liquidez, endeudamiento a que están enfrentados los microempresarios.

6.3. Fuentes y técnicas de recolección de información

6.3.1. Fuentes

Primarias: “Es aquella que el investigador recoge directamente a través de un contacto inmediato con su objeto de análisis” (Nacional). Para esta investigación la fuente primaria son los Microempresarios del municipio de Zarzal Valle.

Secundarias: “Es aquella que el investigador recoge a partir de investigaciones ya hechas por otros investigadores con propósitos diferentes” (Nacional). Por tal motivo las fuentes secundarias son: Material bibliográfico, monografías, libros, revistas, artículos, leyes, decretos, que hagan referencia al área contable y pedagógica, que de una u otra manera nos proporcionen información adecuada para dicha investigación.

6.3.2. Técnicas de recolección de información

Encuesta: Técnica en la cual el investigador recurre a la aplicación de instrumentos de recolección de datos, para recabar la información requerida en función de los objetivos planteados (SIERRA, 2.002). Por medio del cual se identificarán necesidades de los microempresarios en la consecución de sus objetivos, buscando además el acceso a centros de capacitación acorde con sus requerimientos, que faciliten su trabajo y que brinden motivación en su quehacer diario, sin que la formación interfiera en la actividad diaria sino que una sea complemento de la otra.

Análisis Documental: trabajo mediante el cual por un proceso intelectual extraemos unas nociones del documento para representarlo y facilitar el acceso a los originales. Analizar, por tanto, es derivar de un documento el conjunto de palabras y símbolos que le sirvan de representación (Liniers), por tanto se dará lugar a observaciones, interpretaciones y síntesis documentales.

6.4. Población y Muestra

La población que representa el siguiente proyecto de investigación es la conformada por los microempresarios del municipio de Zarzal Valle, por tanto hacia ellos estará direccionada la encuesta.

Teniendo en cuenta que en el Municipio de Zarzal existen aproximadamente 1.521 microempresarios, al ser un número representativo se hace necesario obtener una

muestra de éstos con la finalidad de aplicar la encuesta a un grupo considerable de los mismos, para lo cual se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \times N \times P \times Q}{E^2 (N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

Fuente: Torres de Castro Luz Stella, Manual práctico estadística I, Tolima página 28.

Datos

Z2	Nivel de confiabilidad del estudio: 1,96
N	1.521 microempresarios
P	Probabilidad de éxito: 0,5
Q	Probabilidad de fracaso: 0,5
E2	Error: 10%

Aplicación de la fórmula

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 1521 \times 0,5 \times 0,5}{0,1^2 (1521 - 1) + 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

n= 90 microempresarios a encuestar.

6.5. Tratamiento de la Información

Cualitativo: “Aporta elementos diferenciales de la realidad. Sus variables dependen de los diferentes atributos de la realidad estudiada, permite “afinar” más las tendencias de las poblaciones y ayuda a determinar la expansión del dato analizado”. (Sárraga, 13). De acuerdo con las características del modelo cualitativo, la aplicación de este permitirá realizar interpretaciones y generar argumentos sólidos que soporten la importancia de impartir un modelo pedagógico

contable, en donde las bases estarán fundamentadas en las respuestas que ofrezcan los microempresarios.

Cuantitativo: “Surge de contar la realidad en términos absolutos y necesario para establecer los patrones de comportamiento de una población a lo largo del tiempo (tendencia). Utiliza variables finitas que pueden ser medidas y cuantificadas, toda la información se obtiene a partir de muestras de la población estudiada, revelando sus magnitudes, y facilita la comparación con estudios similares. Sus resultados son extrapolables a la totalidad de la población o universo”. (Sárraga, 13), por tanto estas características serán aplicadas en el momento de realizar la tabulación de las respuestas de las preguntas realizadas a los microempresarios, a través de la encuesta, de allí la necesidad de aplicar procedimientos estadísticos para obtener la tendencia o nivel de concentración de estas respuestas hacia características particulares, siendo esta la media aritmética y la moda.

6.6. Fases de investigación

6.6.1. Recolección de información

Investigación y literatura sobre modelos pedagógicos y formación de microempresarios.

Se realizara visitas a microempresarios con el objetivo de recopilar experiencias y adquirir un mayor conocimiento sobre el funcionamiento de los procesos.

6.6.2. Procesamiento y análisis de la información

Una vez recolectada la información de la muestra seleccionada (90 microempresarios) se realizara el respectivo análisis de acuerdo con las necesidades de la información.

6.6.3. Procedimiento estadístico

Para el desarrollo de esta investigación se realizara una prueba piloto que permitirá un ajuste para la aplicación definitiva. Se tomará el grupo objetivo de microempresarios ubicados en el centro del municipio de Zarzal valle, a los cuales se les realizara la encuesta, seleccionando una muestra de 90 microempresarios para la prueba piloto, con el fin de determinar el grado de capacitación y formación que poseen actualmente, para así determinar si es viable o no la aplicación del modelo propuesto.

7. MANUAL PRÁCTICO CONTABLE Y FINANCIERO PARA LOS MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE ZARZAL VALLE, BASADA EN DIFERENTES MODELOS PEDAGÓGICOS CONTABLES.

En toda empresa es importante saber aprovechar las finanzas, pues sin ellas un ente económico no sabría a ciencia cierta en donde invertir sus dinero para que este le produzca la mayor cantidad posible, monetaria mente hablando, además la contabilidad se vuelve un complemento importante ya que su principal objetivo es facilitar la mayor información posible, tanto del pasado durante un período de tiempo como del estado de la empresa en una fecha determinada. Es por esto que el manual práctico contable y financiero, le permitirá al microempresario recoger toda la información de las relaciones que la empresa mantiene con los distintos elementos con que se relaciona. Buscando también reflejar el patrimonio de la misma, lo que permite llevar un control de todas las operaciones realizadas y saber si la empresa obtiene beneficios o pérdidas suministrando a quien la posee la información necesaria para realizar la gestión de la empresa.

Se le proporcionara al microempresario el diseño de un manual práctico contable y financiero, el cual es necesario para controlar y supervisar, el manejo de las cuentas, los documentos que conforman esta área, con el propósito de obtener una información eficaz y eficiente, y que a su vez conlleve a determinar la

capacidad que se tiene con una persona o entidad frente a sus obligaciones financieras, también a deber dinero y finalmente a producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión.

7.1. CARACTERIZACIÓN DE LA FUNCIONALIDAD DE LOS MICROEMPRESARIOS EN EL MUNICIPIO DE ZARZAL VALLE.

Hacer un reconocimiento de las principales características de la población microempresarial del municipio de Zarzal es pertinente, dado que identificar el dinamismo de las diferentes unidades económicas permitió tener referentes con respecto a la funcionalidad de las respectivas actividades económicas, constituyéndose ésto en las bases para presentar el contenido del manual contable y financiero propuesto.

De acuerdo con la Cámara de Comercio de Tuluá se tienen 7.587 Empresas con Registro Mercantil actualizado a 31 de diciembre de 2013, estas empresas generan 32.794 empleos y reportan algo más de 4 billones de pesos en sus activos.

27 Grandes Empresas tienen una participación del 0,4% de las empresas de la jurisdicción, generan el 35,2% de los empleos y reportan el 82,5% de los Activos; 7.243 Micro Empresas que representan el 95,5% de las empresas de la jurisdicción, generan el 44,8% de los empleos y reportan el 1,7% del total de activos de la región.

Con respecto al comportamiento que tienen estas microempresas el municipio de Zarzal Valle, reporta el 11,6% de las empresas, el 27,5% de los empleos, tiene el 42,1% de los activos de la jurisdicción.

A continuación se da a conocer el comportamiento empresarial a nivel municipal.

Ilustración 2. COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL A NIVEL MUNICIPAL



COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL

a Diciembre de 2013



Cód	Municipio / Sector	Empresas	Empleos	Activos(millones)	Ventas(millones)
ZARZAL		880	9.032	\$ 1.723.958	\$ 1.203.901
C	Industria Manufacturera	64	6.910	\$ 1.560.052	\$ 1.148.025
A	Agricultura	29	587	\$ 98.209	\$ 23.953
K	Financieras y Seguros	13	61	\$ 27.013	\$ 0
G	Comercio, Reparaciones	474	842	\$ 21.939	\$ 29.707
N	Serv. Administrativos	29	41	\$ 11.610	\$ 721
J	Información y Comunicaciones	31	46	\$ 2.806	\$ 2
H	Transporte y Almacén	23	84	\$ 674	\$ 193
M	Profesionales	18	45	\$ 638	\$ 1.091
I	Alojamiento y Comidas	109	209	\$ 455	\$ 64
O	Admón. Pública, Defensa	3	54	\$ 207	\$ 0
Q	Salud y Asistencia social	22	52	\$ 172	\$ 145
S	Otros Servicios	27	38	\$ 60	\$ 0
F	Construcción	15	31	\$ 52	\$ 0
R	Artísticas y Recreación	15	19	\$ 34	\$ 0
P	Educación	3	8	\$ 19	\$ 0
D	Electricidad y Gas	1	1	\$ 10	\$ 0
E	Agua	3	3	\$ 7	\$ 0
L	Inmobiliarias	1	1	\$ 2	\$ 0

Fuente: Cámara de Comercio De Tuluá

Desde el punto de vista de la fuerza de trabajo y la ocupación de la misma, se ha encontrado que la PEA es del 44,3 % de la población del municipio, es decir 17.439 personas (de estos, el 29% son registrados como empleo formal), mientras que la PET (población en edad de trabajar) es de 27.556 personas, con lo cual se puede deducir una TGP (tasa global de participación – PEA/PET) del 63,3%, decir una tasa de desocupación del 36,7%, la cual es extremadamente alta si se tiene en cuenta que el promedio nacional es de 20,4%.

En términos de empleos la actividad de mayor peso relativo es la Industria Manufacturera, con un 55% (2.789 personas) del empleo total (según registros de cámara de comercio de Tuluá), le siguen en su orden actividades como Comercio

(24%) indicando la importancia que tiene este sector en la dinámica económica del municipio.

Otra actividad de gran importancia son los Servicios personales con un 12% del total empleado. Nótese como la agricultura sola tiene un 5% del total de empleo, lo cual refleja una alta tecnificación de este tipo de actividad económica, básicamente asociada al monocultivo de la caña, en la cual el coeficiente tecnológico está determinado por una relación hombre-máquina, en la cual esta última es la determinante. En general las principales actividades de la economía zarzaleña pertenecen a tres grandes sectores: Agroindustria, Ganadería y Agricultura, sin embargo el Comercio o tercerización de la economía urbana ha venido ganando espacio en importancia como sector económico en el Municipio.

Es relevante hacer mención que en el municipio de Zarzal en los últimos años se ha evidenciado un crecimiento representativo de las pequeñas empresas y aunado a este crecimiento, se debe reflejar la participación que tiene el sector informal en el municipio, siendo ésta del 24,17%, porque a pesar de que este sector es definido como aquel que comprende el conjunto de empresas que realizan funciones económicas por fuera de la normatividad que las regula, es un generador de empleo representativo, por lo tanto este grupo de empresarios deben formar parte de las políticas de fortalecimiento empresarial.

Es necesario que estas políticas de fortalecimiento microempresarial se realicen a través de la interrelación del sector público, privado y entes educativos, lo cual indudablemente reflejaría un verdadero compromiso de estos sectores para con la Sociedad en General.

7.2. DESCRIPCIÓN DE LAS NECESIDADES DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE ZARZAL VALLE, CON RESPECTO A SU ORGANIZACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA.

Las organizaciones a medida que pasa el tiempo ven la necesidad de ir cambiando y dando un rumbo diferente a sus negocios, es por esta razón que identificar las necesidades contables y financieras que se tienen es una de las principales y fundamentales tareas que se deben realizar al momento de contar con un negocio, ya que se está a la vanguardia con lo que sucede y por ende se está buscando una solución positiva. De allí surge la necesidad de que el microempresario conozca conceptos básicos acerca de mercado, de su capacidad de pago, endeudamiento, liquidez para así enfrentarse a una competencia fuerte.

7.2.1 INTERPRETACIÓN DE ENCUESTAS

Para hacer un acercamiento con el microempresarios fue necesario aplicar una encuesta, teniendo en cuenta que esta es una de las técnicas para la recolección de la información planteada en el diseño metodológico, además esta suele utilizarse como una alternativa a las limitaciones que presenta la observación. Se basó en la realización de preguntas encaminadas a obtener determinados datos, como:

- Antigüedad del microempresario en el mercado
- Cantidad de empleados que tiene a su cargo
- Capacidad de endeudamiento
- Tipo de actividades que realiza la empresa
- Motivación a crear la empresa
- Fuente principal de dinero para iniciar la empresa
- Conocer el nivel de ingresos adquiridos
- Dificultades en el manejo de la empresa
- Métodos que se utilizan para el control y manejo de su empresa
- Que expectativa tiene a futuro de su empresa

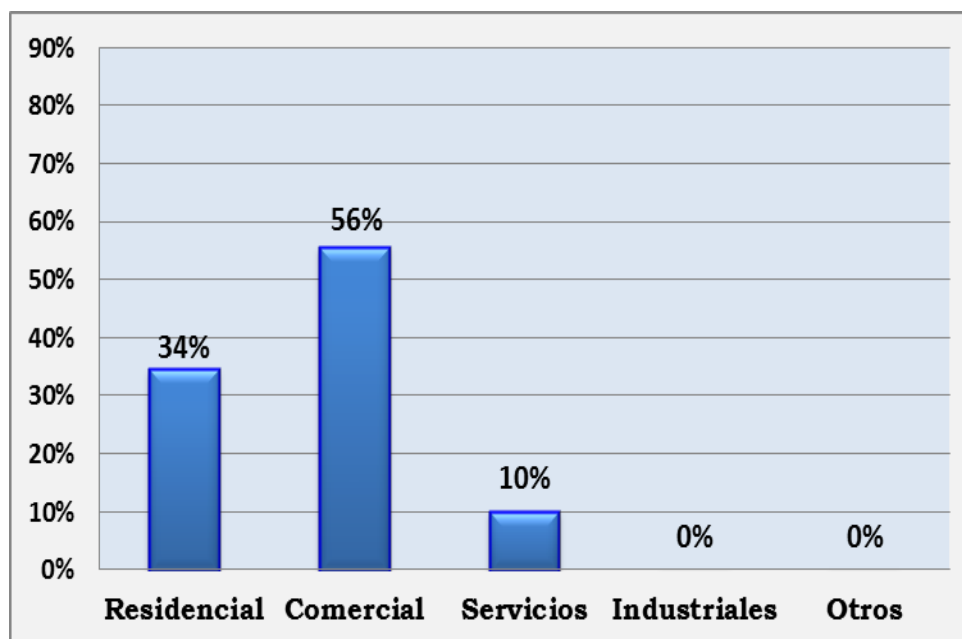
A. INFORMACION DEL PROPIETARIO

Tabla 2. LOCALIZACION DE LA EMPRESA

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Residencial	31	34%
B.	Comercial	50	56%
C.	Servicios	9	10%
D.	Industriales	0	0%
E.	Otros	0	0%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 3. GRAFICA LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Un factor fundamental al crear una empresa es su localización, ya que esta decisión es fundamental y estratégica, por ende dependerá de ciertos elementos de los cuales se podrá saber si es favorable o perjudicial para la actividad económica presente y futura de la empresa, razón por la cual fue pertinente indagar sobre la localización de las empresas encuestadas.

Con relación a lo anteriormente mencionado, se aprecia que las microempresas comerciales tienen una participación del 56%, donde se concentra la mayor parte de microempresarios que tienen como función primordial la compra - venta directa de productos terminados. En segundo lugar, se ubica con un 34%, las Residenciales, ya que son negocios que optan por ubicarse en el lugar donde viven, para así evitar tener más gastos de los que tiene. En tercer punto, se encuentran las microempresas de Servicios, con un 10%, puesto que éstas no poseen un local comercial en sí, debido a que prestan dichos servicios a domicilio.

Es relevante resaltar que ninguno de los encuestados se encuentra en la zona industrial, cuenta con un 0% lo que indica que su participación es baja, pero existe la posibilidad de que en un futuro estas empresas decidan abrir nuevos caminos en este sector y crear proyectos de mayor magnitud.

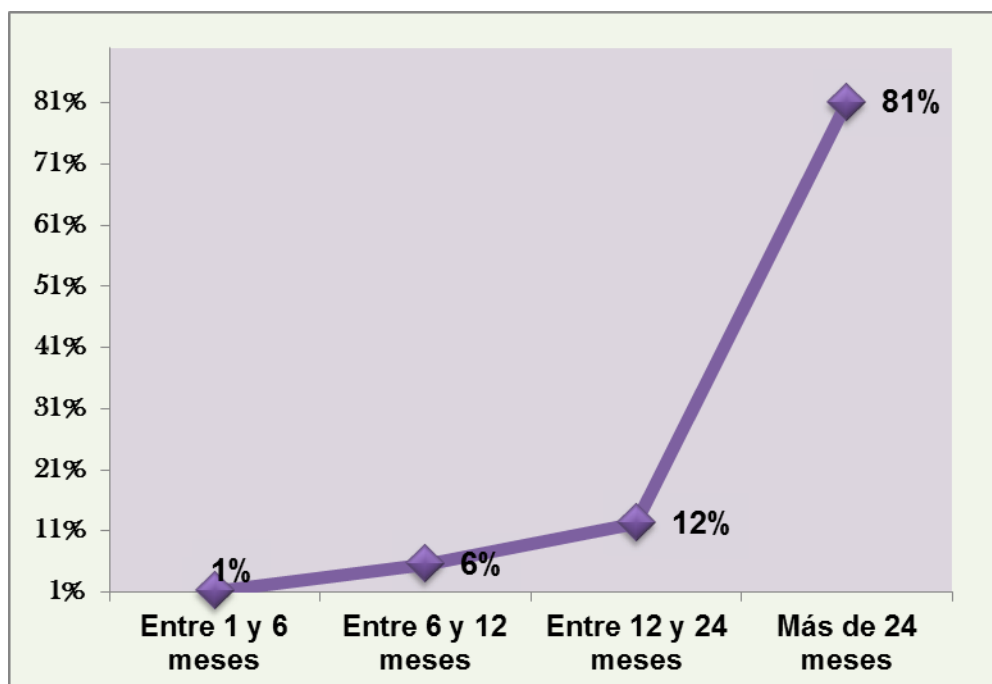
Con base en los resultados, se puede concluir que el manual está dirigido en su mayor parte a las microempresas comerciales, debido a que estas tienen una alta participación en el municipio por la magnitud de productos que ofrecen. De igual forma es de aclarar que dicho manual también tendrá características propias para las microempresas residenciales y de servicios, debido a que es todo el conjunto que conforman nuestro trabajo.

Tabla 3. ¿HACE CUÁNTO TIEMPO INICIO ESTE NEGOCIO?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Entre 1 y 6 meses	1	1%
B.	Entre 6 y 12 meses	5	6%
C.	Entre 12 y 24 meses	11	12%
D.	Más de 24 meses	73	81%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 4. GRAFICA HACE CUÁNTO TIEMPO INICIO ESTE NEGOCIO



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Es relevante conocer hace cuánto tiempo están los microempresarios en el mercado para identificar cual ha sido su transcendencia y durabilidad, de esta forma con las encuestas, se logró indagar que el 81% de los encuestados inicio el negocio hace más de 2 años, lo que permite argumentar que se han desenvuelto por un periodo significativo en el mercado, trayendo consigo reconocimiento por parte de los clientes, proveedores y competidores. Un 12% lo inicio entre 12 y 24 meses, percibiendo que día tras día se generan nuevas estrategias y oportunidades laborales para quienes deseen mejorar su calidad de vida, ya sea por medio de la creación de empresa o logrando un mejor empleo. El 6% de los microempresarios encuestados iniciaron sus negocios entre 6 y 12 meses y el 1% dio apertura a su negocio entre 1 y 6 meses, justificando que pueden ir escalando con el tiempo y a su vez llegar a contribuir en un futuro al desarrollo microempresarial de la región.

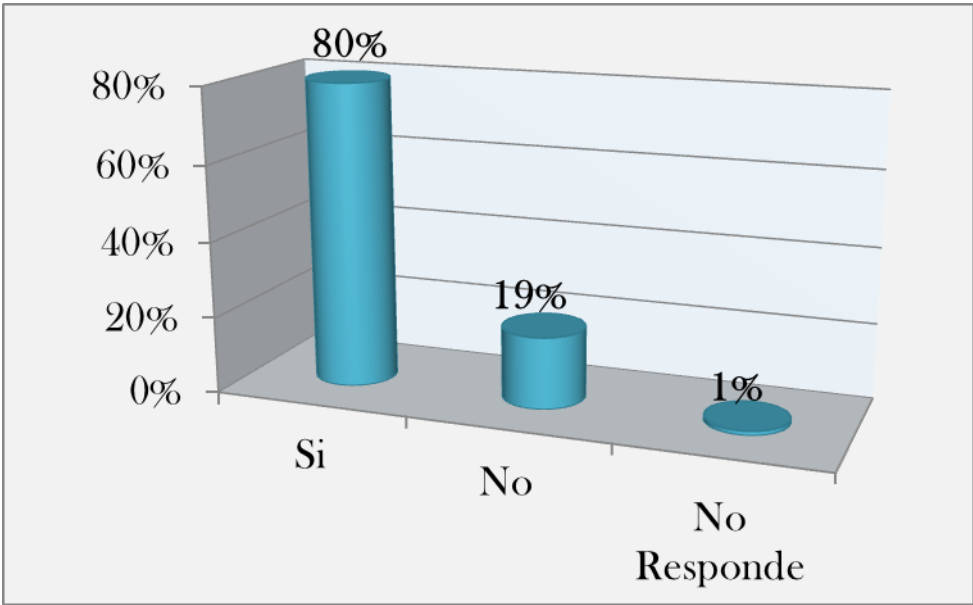
Es importante resalta que los microempresarios que se han sostenido más de 24 meses en el mercado, refieren que su antigüedad ha contribuido de manera positiva a tener una mayor estabilidad en el mismo, es por esto que al elaborar un manual práctico contable y financiero traerá consigo ventajas tanto para el microempresario como para la región, ya que, se tendrá un mayor control de las áreas que integran un negocio, obteniendo así mayor contribución económica y sobre todo emprendimiento, desarrollo y durabilidad del negocio en su respectivo municipio.

Tabla 4. ¿INICIO EN ESTE LOCAL?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Si	72	80%
B.	No	17	19%
C.	No Responde	1	1%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras

Ilustración 5. GRAFICA ¿INICIO EN ESTE LOCAL?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Unos de los factores relevantes de la estabilidad de los negocios en el mercado, es la permanencia que han alcanzado en su lugar de origen, ya que demuestra una mayor competitividad y solidez en el mercado entre a los demás negocios que existan.

Se observa que un 80% representa la permanencia del negocio en un mismo local, que forma y juega un papel importante para el desarrollo del mismo, ya que una vez estén bien ubicados se genera estrategias para mantener la buena imagen de la microempresa, de igual manera estrategias de mercado y la atracción de clientes, un 19% certifica que no inicio en el mismo local, lo que conlleva a identificar factores relevantes como: altos costos de arrendamiento, competencia cercana, zona poco comercial y la estructura física del establecimiento.

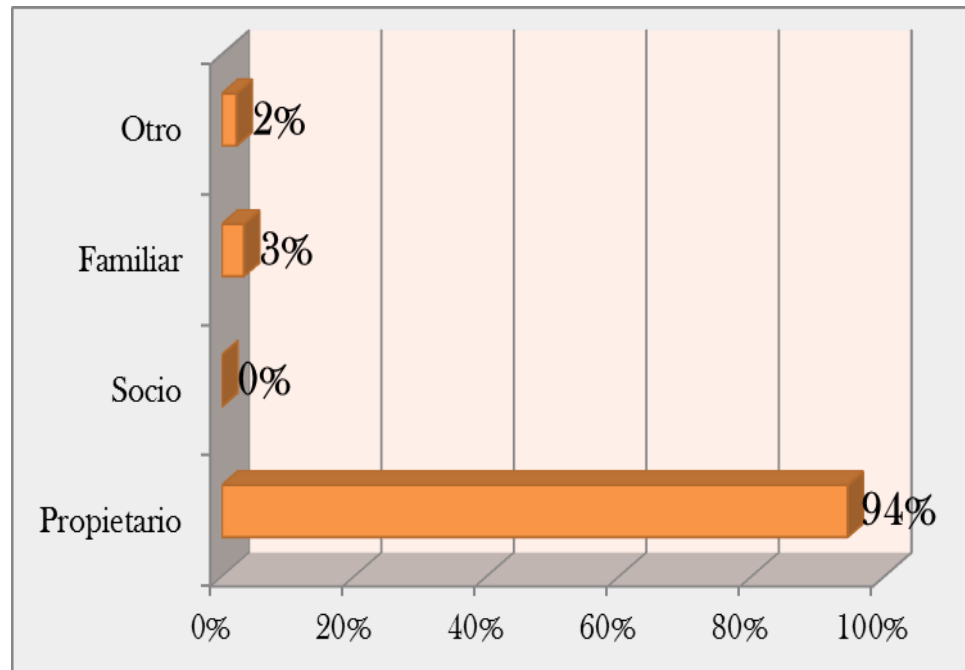
Debido a lo anterior el manual se desarrollara con el objetivo de brindarles un apoyo en el progreso de su negocio con una adecuada estructuración económico-financiera a dichos microempresarios que no se han sostenido en su lugar de origen y aquellos encuestados que no respondieron con un 1%.

Tabla 5. ENTREVISTADO

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Propietario	85	94%
B.	Socio	0	0%
C.	Familiar	3	3%
D.	Otro	2	2%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 6. GRAFICA ENTREVISTADO



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Uno de los aspectos más importantes en el momento de hacer una investigación, con las encuestas que se realizaron, es saber quién fue el entrevistado, ya sea el propietario, socio, familiar u otro. Debido a esto se puede identificar quien está interesado en el desarrollo económico-financiero del negocio. En esta oportunidad se pudo identificar que el 94% de los encuestados fueron propietarios, lo cual indica que es el más interesado en saber cómo está económicamente su negocio, ya que este se ve afectado si su establecimiento no tiene una estabilidad en el mercado, además es el que determina cuál es la mejor decisión para mejorar el negocio. De igual modo, se ubica con un 3% familiares y un 2% otros, lo cual demuestra que no solo el propietario, el que sabe exactamente cómo está en el mercado el negocio, sino que muchas veces los empleados o administradores saben más que sus dueños, ya que son los que están más tiempo en el negocio y se dan más cuenta de lo que pasa en él, es por esto que es importante identificar cuál es el entrevistado para determinar cuáles son los datos precisos y seguros de

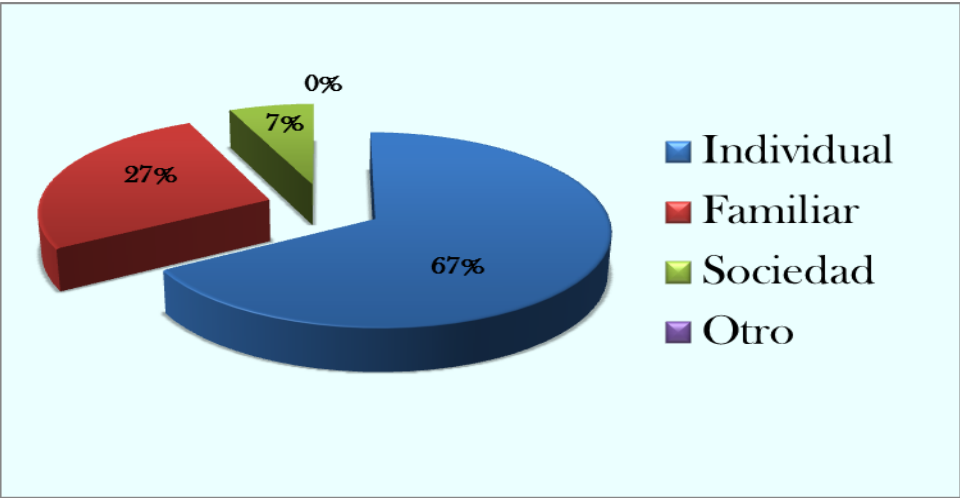
la microempresa para elaborar un manual práctico contable y financiero con las verdaderas necesidades y con el apoyo necesario para quien lo solicite.

Tabla 6. ¿QUÉ TIPO DE EMPRESA ES ESTE NEGOCIO?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Individual	60	67%
B.	Familiar	24	27%
C.	Sociedad	6	7%
D.	Otro	0	0%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 7. GRAFICA ¿QUÉ TIPO DE EMPRESA ES ESTE NEGOCIO?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Un componente significativo en el momento de establecer nuestra microempresa, es saber qué tipo de empresa es para sí identificar que tanta autonomía tiene el propietario para con su negocio, ya que si es individual se entiende que las

decisiones que se tomen son solo su responsabilidad. Debido a que si son de familiares, sociedades o de otro tipo, aquí ya intervienen varias personas, las cuales al momento de tomar las decisiones se vuelve un tema complejo, ya que son muchas las personas interesadas, puesto que son varios los afectados por dichas decisiones.

En estos ítems se observa que la mayoría de las microempresas son individuales refiriendo un 67%, seguido de un 27% que conforman un negocio familiar y finalmente conforman sociedad un 7%, lo que indica que el auge esta en los negocios individuales, ya que el empresario tiene autonomía para regir su negocio en la forma que desee y recibe la totalidad del beneficio, en el caso de la empresa familiar con un 27% es necesario distinguir los cargos que tienen quienes la conforman y esto se realiza con la finalidad de que la empresa pueda desarrollarse en el tiempo y hay que resaltar que la empresa familiar ayuda a la misión y continuidad de la misma. También se muestra que las sociedades con un 7% aportan compromiso, confianza y necesidad de crecimiento de la empresa, especialmente cuando ellos trabajan en ellas.

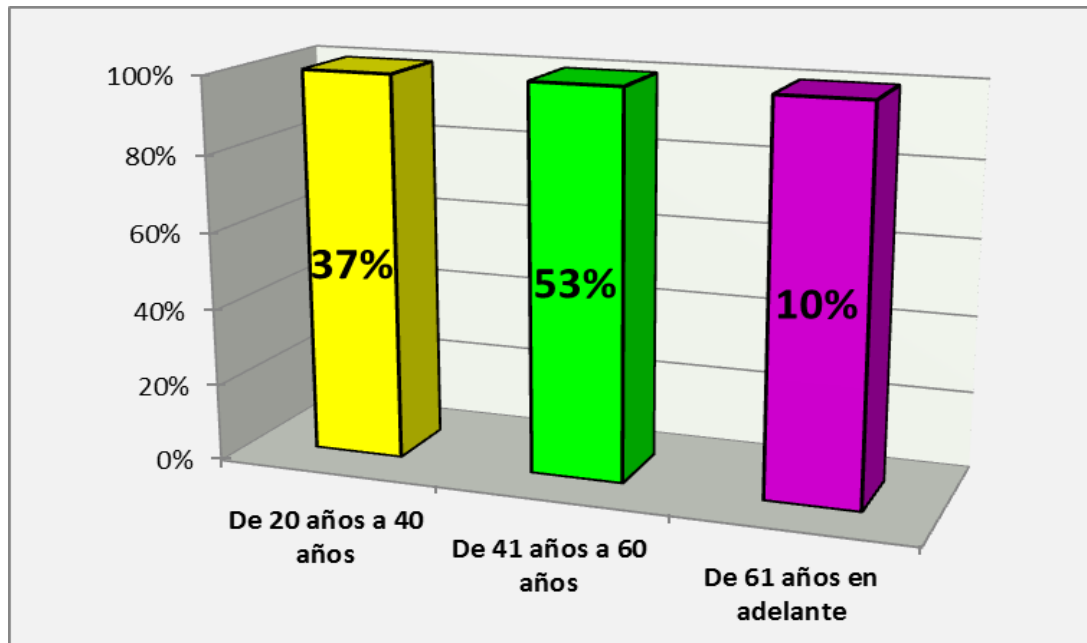
En definitiva el manual práctico contable y financiero un enfoque hacia familiares, amigos, sociedades y que como grupo se unan a formarse en conocimientos que aporten a su vida y negocio, para que en un futuro tengan una mayor estabilidad.

Tabla 7. EDAD

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	De 20 años a 40 años	33	37%
B.	De 41 años a 60 años	48	53%
C.	De 61 años en adelante	9	10%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 8. GRAFICA EDAD



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

El interés de conocer las edades de los microempresarios del municipio, radica en identificar el grado de madurez y experiencia que se debe tener para dirigir o adquirir un negocio.

Se observa que las edades comprendidas entre 41 – 60 años posee un 53%, evidenciando así la mayor cantidad de personas, por cuanto dichos cargos son ejercidos por personas con una grado mayor de experiencia y conocen más a fondo el funcionamiento de un negocio, ya que disponen de ciertas habilidades y estrategias, las cuales sirven de base para definir hacia quienes va dirigido el manual práctico contable y financiero. En segundo lugar, encontramos un 37% de encuestados que oscilan entre 20 – 40 años, en estas edades se ubican los microempresarios que han tenido sus primeros años de experiencia y con esto se puede evidenciar que día a día las nuevas generaciones optan por buscar a temprana edad un futuro estable y escoger por capacitarse y tener mayores conocimientos acerca de cómo manejar su negocio y es allí donde juega un papel

importante el manual, ya que, será la base fundamental para que todas estas personas adquieran un mayor conocimiento y un mejor manejo referente a las áreas contables y financieras de su respectiva empresa.

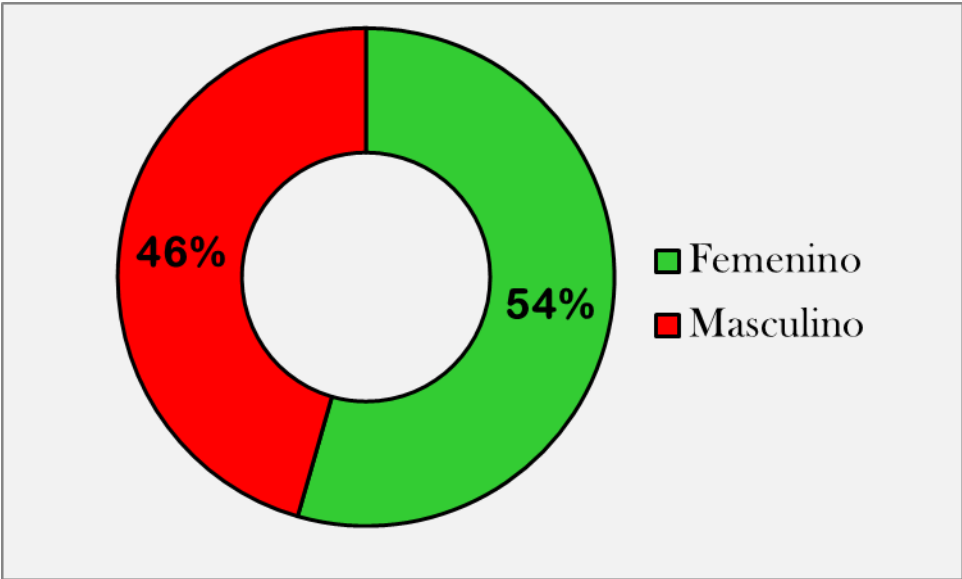
Por último se observa, el grupo de microempresarios con más de 61 años, el cual cuenta con un 10%, lo que representan el grupo con menor integrantes, lo que se puede hacer difícil, ya que si se les brinda la información y las estrategias necesarias para utilizar herramientas nuevas pueden no erradicar su antigua forma de manejar y llevar a cabo el desenvolvimiento de sus negocios.

Tabla 7. 2. SEXO

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Femenino	49	54%
B.	Masculino	41	46%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 8. 2. GRAFICA SEXO



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

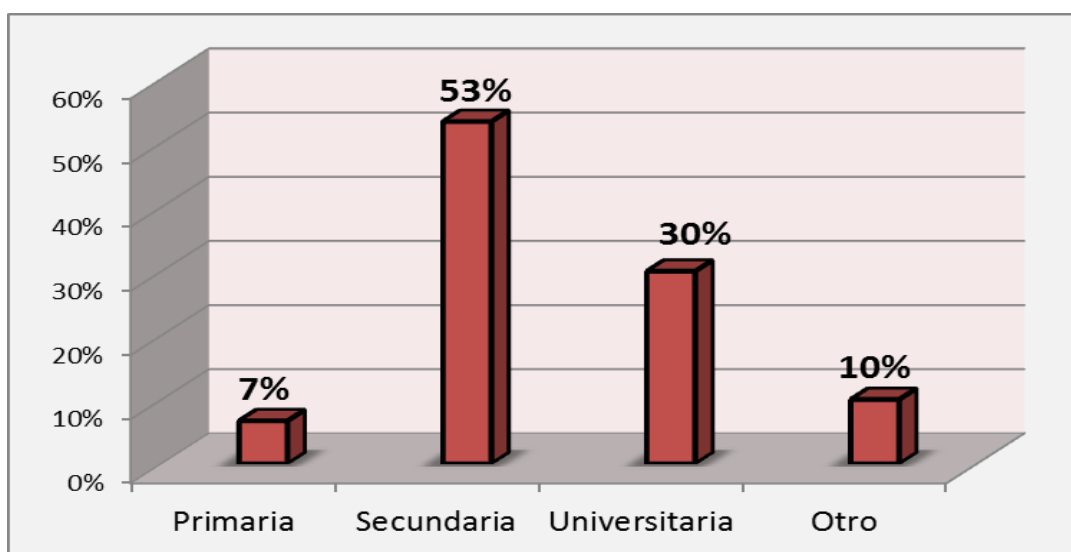
El saber el sexo de los microempresarios no es un factor importante para la investigación en relación a lo económico-financiero, pero a nivel socioeconómico es importante, ya que muestra que las mujeres a través de los años han incursionado en el mundo que se decía que era de los hombres, para ser estas convertirse en un pilar representativo en el momento de tomar decisiones en las microempresas. Al realizar la encuesta se encuentra que el porcentaje más representativo con un 54% está conformado por mujeres y un 46% los hombres. No obstante, esto no será un elemento que altere los objetivos propuestos en el proyecto planteado.

Tabla 8. ¿CUÁL ES SU NIVEL DE EDUCACIÓN?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Primaria	6	7%
B.	Secundaria	48	53%
C.	Universitaria	27	30%
D.	Otro	9	10%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 9. GRAFICA ¿CUÁL ES SU NIVEL DE EDUCACIÓN?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

El nivel de educación de los microempresarios, se puede decir que es uno de los factores importantes en el instante de crear una empresa, puesto que esto demuestra que las personas con estudios universitarios o técnicos tiene mayor capacidad de organización y hasta vocabularios para establecer las políticas y estrategias de dicho negocio, esto no quiere decir que las personas con estudios básicos, no tengan la capacidad de dirigir la microempresa, aquí viene a jugar otro de los elementos relevantes, que es la experiencia que tienen esos microempresarios con estudios básicos, ya que estos desde muy pequeños empiezan su vida laboral y conocen más el entorno económico.

En los resultados de dicha encuesta se pudo observar que el porcentaje obtenido de microempresarios bachilleres es de 53%, indicando que los encuestados no han tenido la oportunidad de ingresar a la educación superior y que podrían carecer de un conocimiento propio respecto a las áreas que conforman una empresa, pero esto no quiere decir que no estén en la capacidad de generar estrategias para que su negocio crezca. Así mismo, se observa un 30% de encuestados con un grado mayor de nivel educativo, lo cual permitirá que se comprenda y se facilite la socialización y desarrollo del manual práctico contable y financiero.

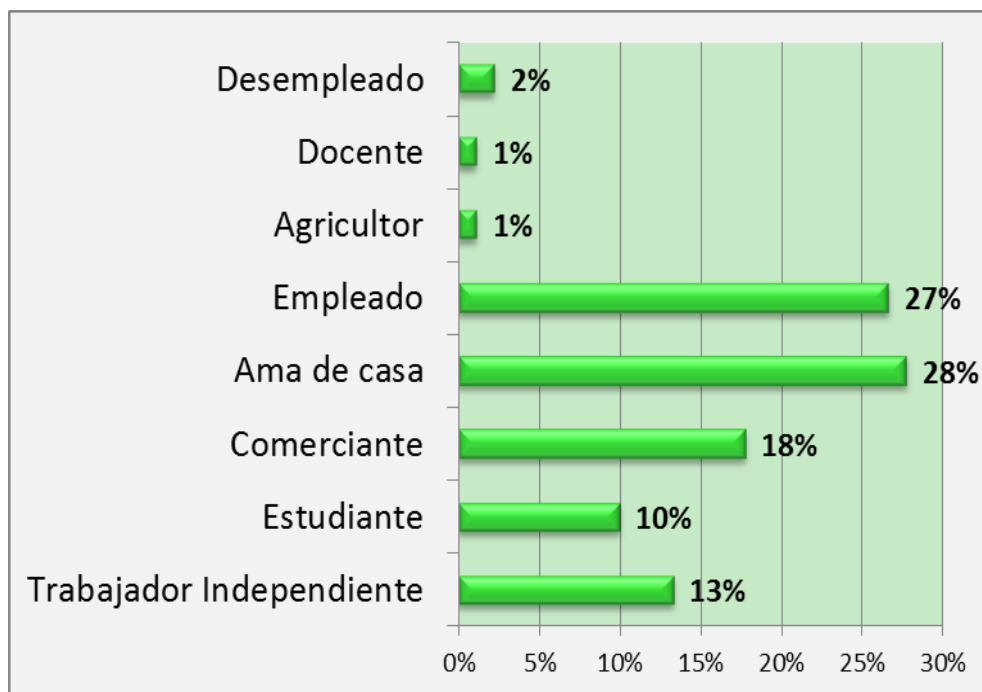
Como se puede observar en la gráfica el 10% de los encuestados a obteniendo otro nivel de educación (técnico, tecnólogo) y escasamente un 7% asistió a la primaria, no obstante a todo el grupo encuestado se le brindara la oportunidad de obtener nuevos conocimientos que mejoren su nivel intelectual y su desempeño laboral.

Tabla 9. ¿QUÉ HACÍA USTED ANTES DE EMPEZAR ESTE NEGOCIO?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Trabajador Independiente	12	13%
B.	Estudiante	9	10%
C.	Comerciante	16	18%
D.	Ama de casa	25	28%
E.	Empleado	24	27%
F.	Agricultor	1	1%
G.	Docente	1	1%
H.	Desempleado	2	2%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 10. GRAFICA ¿QUÉ HACÍA USTED ANTES DE EMPEZAR ESTE NEGOCIO?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Reconocer qué hacía los microempresarios antes de empezar con su negocio, es transcendental, ya que se determina qué variables fueron relevantes para que dichos microempresarios tomaran la decisión de empezar a tener su propio negocio.

El 28% de los encuestados manifiestan que antes de dar apertura a sus negocios dedican su tiempo a las labores del hogar, es decir, este grupo lo conforman mujeres, evidenciando así que todo cambia con el pasar de los años y que cada día se evoluciona y se mejora frente a las oportunidades que se presentan en la vida. Seguido se observa un 27% lo cual se conforma por personas que se dedicaban a mejorar el desarrollo de otras entidades y que con esfuerzo y dedicación decidieron abrirse nuevas puertas a un futuro mejor.

Luego un 18% de personas que se dedicaban al comercio, seguido de un 13% de trabajadores independientes, es decir, que una gran parte de su vida la han dedicado a realizar actividades autónomas. Finalmente tenemos un 10% estudiantes, un 1% dedicado a la agricultura, un 1% a la docencia y un 2% sin empleo.

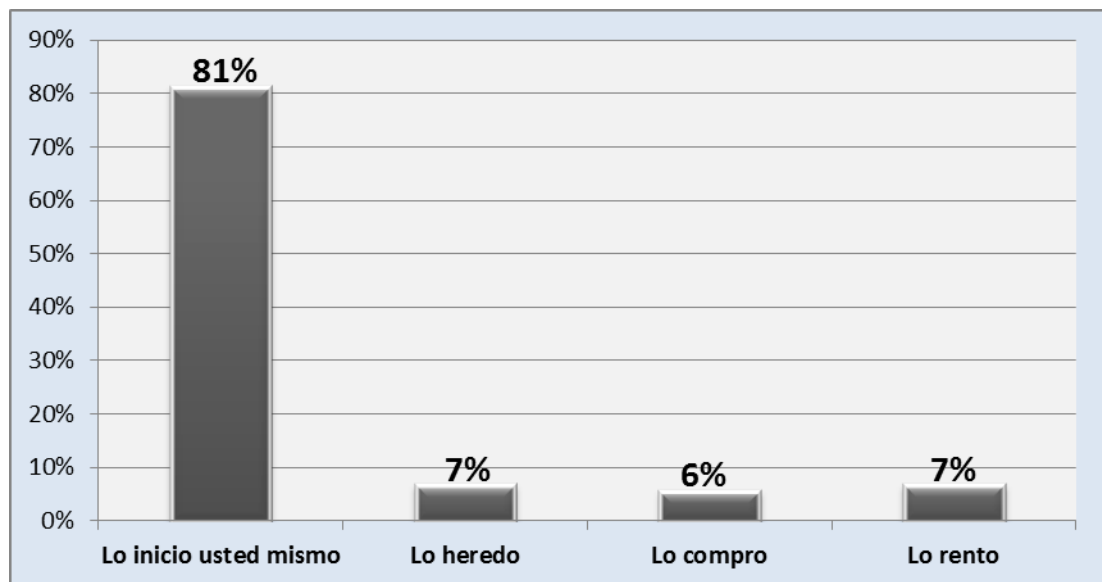
Se toma en cuenta, que los encuestados se encuentran interesados en adquirir nuevos conocimientos, y es allí donde entra a funcionar el manual práctico contable y financiero que proporcionara estabilidad, control y ganas de aprender cada día más acerca de cómo manejar las áreas contables y financieras de un negocio.

Tabla 10. ¿CÓMO ADQUIRIÓ USTED ESTE NEGOCIO?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Lo inicio usted mismo	73	81%
B.	Lo heredo	6	7%
C.	Lo compro	5	6%
D.	Lo rento	6	7%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 11. GRAFICA ¿CÓMO ADQUIRIÓ USTED ESTE NEGOCIO?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Identificar como adquirieron los negocios los microempresarios del municipio, es muy importante, ya que se puede establecer cuáles fueron las variables que los llevaron a tomar la decisión de empezar a introducirse al mundo de los negocios.

En la gráfica presentada se visualiza como algunos de los microempresarios adquirieron su negocio por iniciativa propia con un 81%, lo que demuestra que la

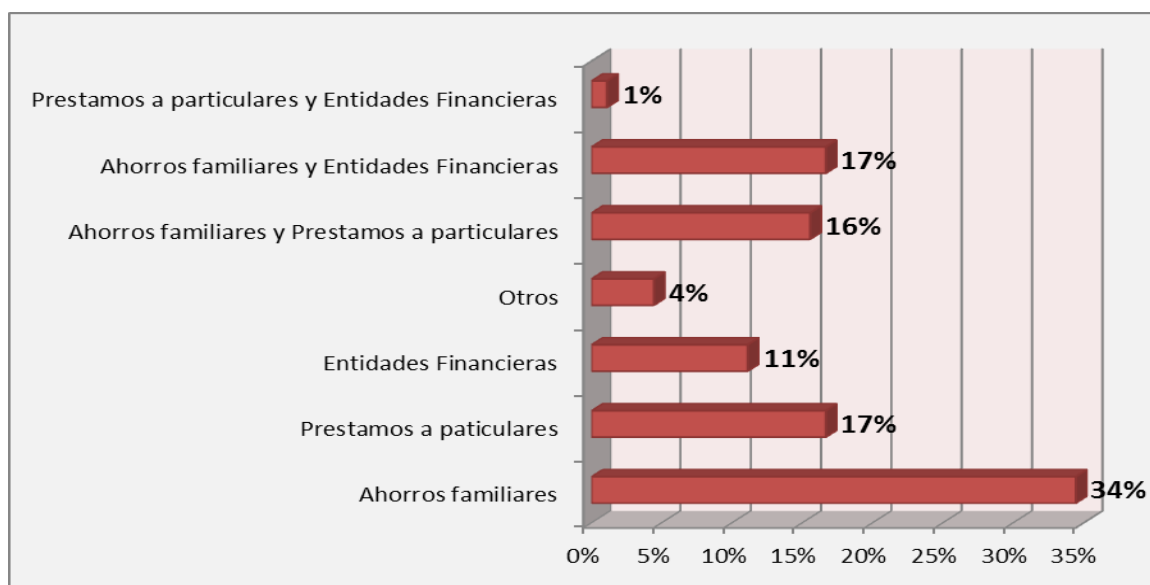
persona decide investigar y aprender todo lo que pueda acerca del negocio que quieren emprender y no solamente ellos sino también quien lo hereda o quien lo renta que para este caso cuentan ambos con un 7%, de igual manera quien lo compra con un 6%, ya que se tiene una mayor responsabilidad para con la familia y consigo mismo luego de que el negocio ha perdurado en el tiempo y se espera siga igual o incluso mejor con apoyo de herramientas como la de un manual práctico contable y financiero que brinde información indispensable para realizar una administración efectiva de los recursos con los cuales se cuenta, lo que le permitirá tomar decisiones sobre puntos importantes tales como precios, capacidad de pago, situación financiera y así sacar adelante su negocio.

Tabla 11. ¿CUÁL FUE LA FUENTE PRINCIPAL DE DINERO PARA INICIAR ESTE NEGOCIO?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Ahorros familiares	31	34%
B.	Prestamos a particulares	15	17%
C.	Entidades Financieras	10	11%
D.	Otros	4	4%
A Y B	Ahorros familiares y Prestamos a particulares	14	16%
A Y C	Ahorros familiares y Entidades Financieras	15	17%
B Y C	Prestamos a particulares y Entidades Financieras	1	1%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 12. GRAFICA ¿CUÁL FUE LA FUENTE PRINCIPAL DE DINERO PARA INICIAR ESTE NEGOCIO?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

El saber cuál es la fuente principal con la que iniciaron los negocios los microempresarios es muy importante, ya que, se puede establecer si los microempresarios tenían el proyecto ya programado, e iniciaron un ahorro programado o tuvieron que acudir a entidades financieras o particulares a solicitar un préstamo y desde allí saber si desde los inicios ya empezaron a endeudarse, y conocer hasta cuando pudieron saldar esas deudas o aun las conservan.

Si la falta de capital es el obstáculo para emprender la aventura de iniciar un negocio, las diferentes formas de financiamiento como los ahorros familiares que para este caso la gráfica señala un 34%, los préstamos un 17%, al igual que ahorros familiares y bancos, por otro lado los ahorros familiares y los préstamos con un 16%, los bancos con un 11%, catalogados como otros 4% y finalmente un 1% lo conforman los préstamos y los bancos, que pueden ser herramientas realmente útiles y su importancia radica en que pueden brindar la oportunidad de obtener recursos necesarios para que el negocio pueda iniciar sus operaciones y

brindar, además, la posibilidad de mantener una estabilidad y continuidad en las actividades comerciales. Sin embargo, es preciso aclarar que deben existir precauciones frente a las diferentes maneras de financiamiento, ya que si este no se maneja con el debido cuidado se pueden generar problemas financieros.

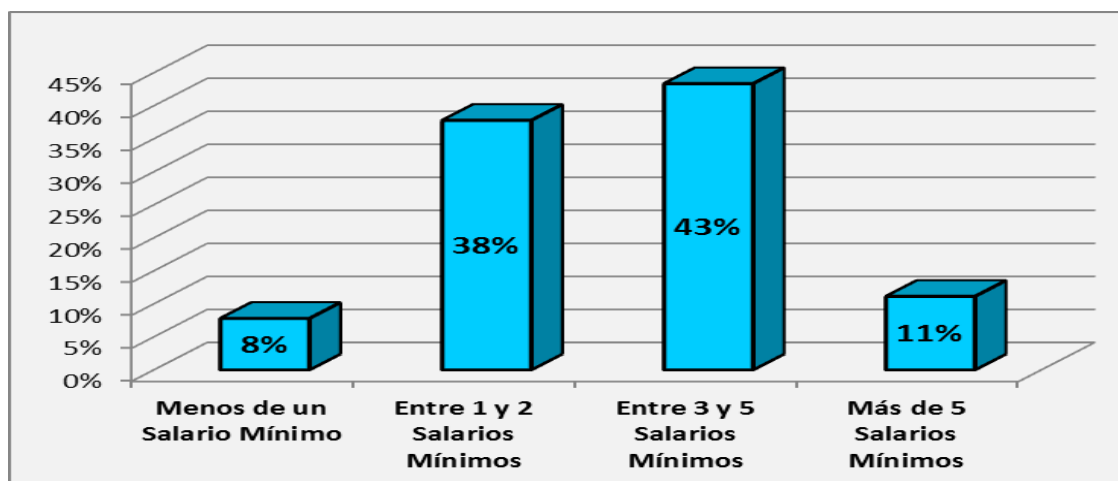
Es importante resaltar que el manual brindará la información necesaria para tomar las decisiones adecuadas para la estabilidad del negocio, por ende las deudas se reducirán en un valor significativo, ya que, se obtendrá un conocimiento mayor respecto a éstas y así tener un adecuado control de su negocio.

Tabla 12. ¿CUÁNTO RECIBE DEL NEGOCIO EN PROMEDIO MENSUAL EL PROPIETARIO Y/O SOCIOS?

	OPCION DE RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Menos de un Salario Mínimo	7	8%
B.	Entre 1 y 2 Salarios Mínimos	34	38%
C.	Entre 3 y 5 Salarios Mínimos	39	43%
D.	Más de 5 Salarios Mínimos	10	11%
	TOTAL	90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 13. GRAFICA ¿CUÁNTO RECIBE DEL NEGOCIO EN PROMEDIO MENSUAL EL PROPIETARIO Y/O SOCIOS?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

El dinero es uno de los beneficios que se obtienen en un negocio y juega un papel fundamental en el desarrollo de las empresas, ya que, si existe dinero se solucionan problemas de tipo financiero y con esto se contribuye a un mejor desarrollo del mismo.

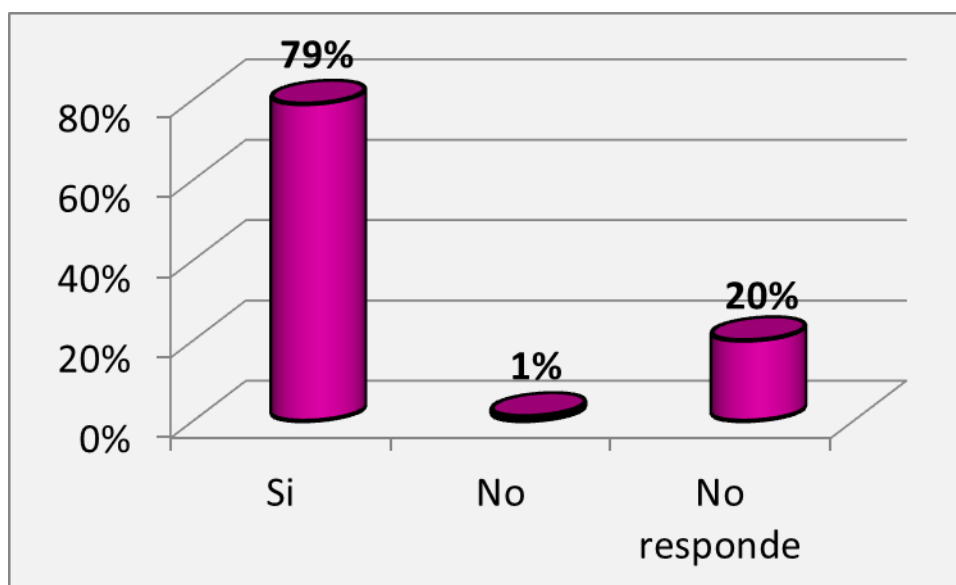
Se observa en la gráfica N° 11, que un 43% de los encuestados recibe de su negocio en promedio mensual entre 3 y 5 salarios mínimos, también se tiene que un 38% de estos recibe entre 1 y 2, el 11% recibe más de 5 salarios y por último tenemos un 8% el cual obtiene menos de un salario mínimo, lo que indica que la mayoría de estos consiguen un valor monetario considerable tanto para el negocio como para el propietario como tal, generando así un pensamiento positivo respecto de crecer en el mercado, de ser competitivos y de ir escalando en conocimientos que le aporten bienestar y desarrollo al negocio, y es allí donde el manual práctico contable y financiero aportará ideas importantes a la hora de tomar decisiones y manejar el endeudamiento, la liquidez y la rentabilidad con que se cuenta.

Tabla 12. 2. DE LOS INGRESOS REINVIERTE ALGO EN EL NEGOCIO

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Si	71	79%
B.	No	1	1%
C.	No responde	18	20%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 13. 2. GRAFICA DE LOS INGRESOS REINVIERTE ALGO EN EL NEGOCIO



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Reinvertir en un negocio significa que parte de los beneficios obtenidos por la empresa no se reparten, sino que se destinan a la adquisición de activos corrientes y no corrientes, logrando que las empresas se autofinancien, ya que expanden su capital y no recurren al crédito.

Con respecto a lo anterior, se observa que el 79% los microempresarios reinvierten su dinero en el negocio, lo que genera beneficios y estabilidad en el tiempo, ya que acuden a autofinanciarse ellos mismos siendo esto una ventaja y no por medio de entidades, ya que se generarían en gastos adicionales como lo son los intereses.

En segundo lugar, se encuentra un 20%, que es un porcentaje considerable para la opción de no responde, ya que se entiende que algunos de los encuestados no ven necesario reinvertir dinero en su negocio o no ponen el interés suficiente para

salir adelante con sus empresas y en tercer lugar se ubica el microempresario que no reinvierte en su negocio con un 1%.

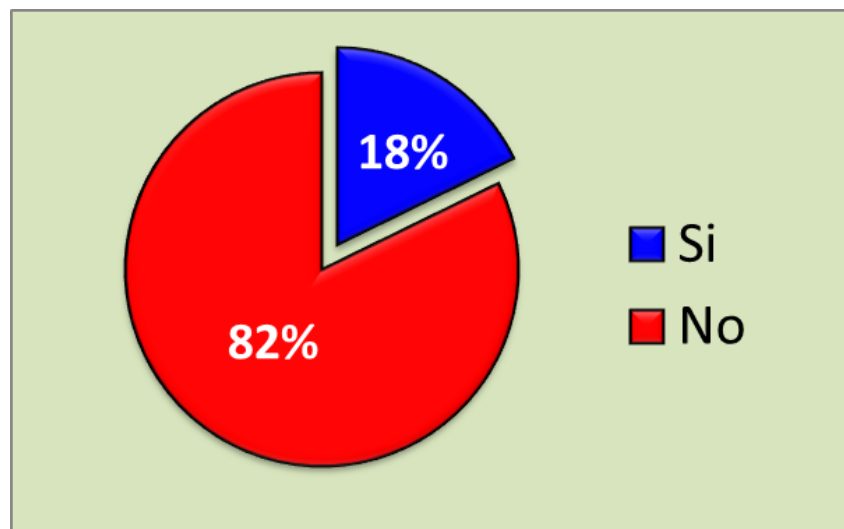
El manual práctico contable y financiero brindara la oportunidad de tener nuevas visiones respecto de manejar y mejorar la dirección de un negocio.

Tabla 13. ¿ADEMÁS DE LOS INGRESOS DEL NEGOCIO, RECIBE OTROS INGRESOS?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Si	16	18%
B.	No	74	82%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 14. GRAFICA ¿ADEMÁS DE LOS INGRESOS DEL NEGOCIO, RECIBE OTROS INGRESOS?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Contar con diferentes entradas de dinero es una buena opción, ya que en determinado momento pueden ser una solución a problemas que se presenten, independientemente de que sean en un negocio o personales.

Un 82% de los encuestados indican que además de los ingresos recibidos de sus negocios obtiene otros, siendo un porcentaje considerable y una opción a considerar, dado el caso de suceder algo inesperado en el negocio, como falta de dinero para compra de materiales, pago de empleados, de arrendamiento, entre otros. Quienes no reciben ingresos adicionales con un 18%, revelando así que dedican tiempo completo a sus negocios, lo que impulsará a tener nuevas metas y planear cada día más estrategias de mejoramiento empresarial.

Contar con diferentes entradas de dinero es una buena opción, ya que en determinado momento pueden ser una solución a problemas que se presenten, independientemente de que sean en un negocio o personales.

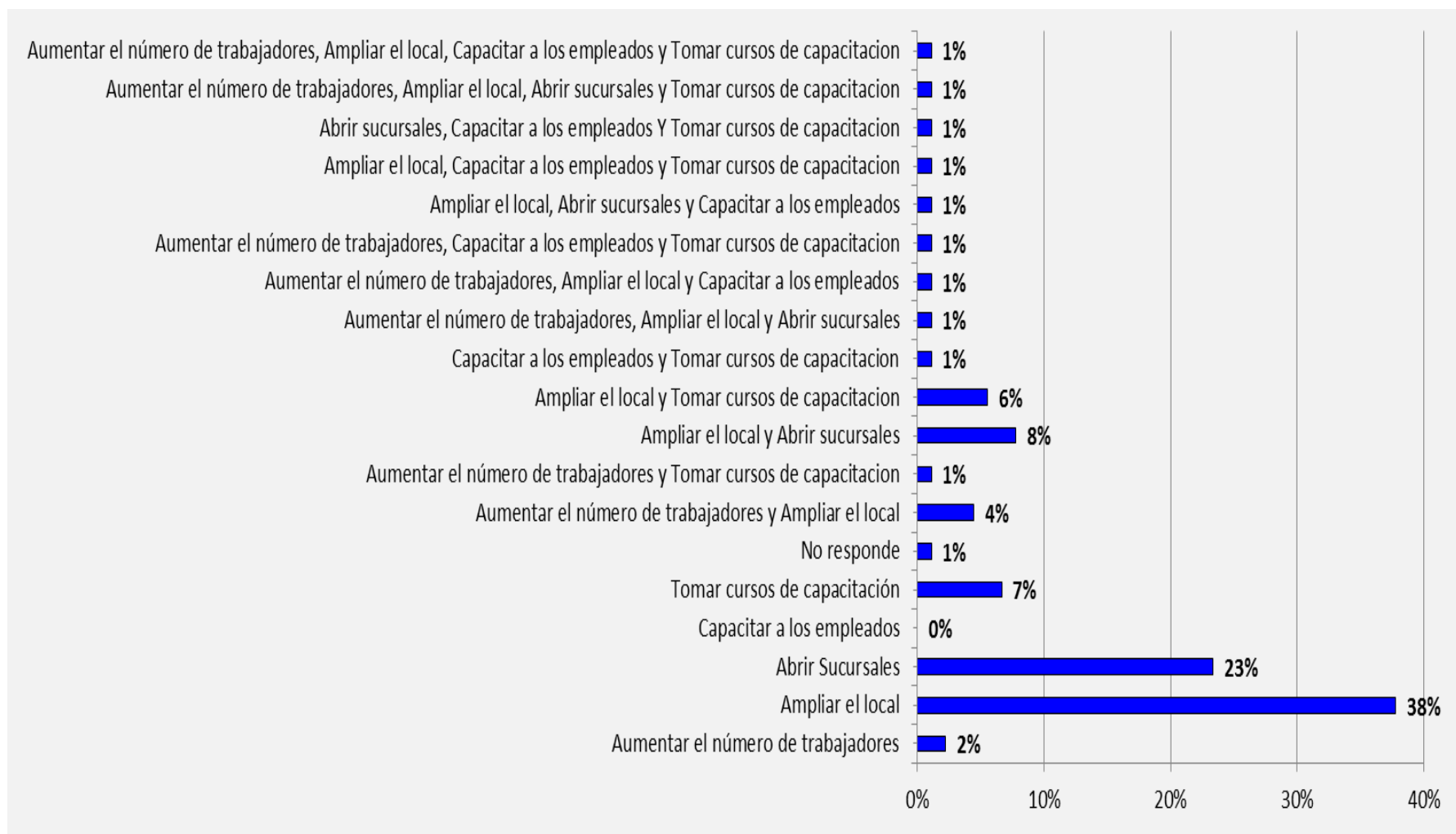
Un 82% de los encuestados indican que además de los ingresos recibidos de sus negocios obtiene otros, siendo un porcentaje considerable y una opción a considerar, dado el caso de suceder algo inesperado en el negocio, como falta de dinero para compra de materiales, pago de empleados, de arrendamiento, entre otros. Quienes no reciben ingresos adicionales cuentan con un 18% revelando así que dedican tiempo completo a sus negocios, lo que impulsara a tener nuevas metas y planear cada día más estrategias de mejoramiento empresarial.

Tabla 14. ¿TIENE ALGÚN PLAN O PROYECTO RELACIONADO CON SU NEGOCIO?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Aumentar el número de trabajadores	2	2%
B.	Ampliar el local	34	38%
C.	Abrir Sucursales	21	23%
D.	Capacitar a los empleados	0	0%
E.	Tomar cursos de capacitación	6	7%
F.	No responde	1	1%
A y B	Aumentar el número de trabajadores y Ampliar el local	4	4%
A y E	Aumentar el número de trabajadores y Tomar cursos de capacitacion	1	1%
B y C	Ampliar el local y Abrir sucursales	7	8%
B y E	Ampliar el local y Tomar cursos de capacitacion	5	6%
D y E	Capacitar a los empleados y Tomar cursos de capacitacion	1	1%
A, B y C	Aumentar el número de trabajadores, Ampliar el local y Abrir sucursales	1	1%
A, B y D	Aumentar el número de trabajadores, Ampliar el local y Capacitar a los empleados	1	1%
A, D y E	Aumentar el número de trabajadores, Capacitar a los empleados y Tomar cursos de capacitacion	1	1%
B, C y D	Ampliar el local, Abrir sucursales y Capacitar a los empleados	1	1%
B, D y E	Ampliar el local, Capacitar a los empleados y Tomar cursos de capacitacion	1	1%
C, D y E	Abrir sucursales, Capacitar a los empleados Y Tomar cursos de capacitacion	1	1%
A, B, C y E	Aumentar el número de trabajadores, Ampliar el local, Abrir sucursales y Tomar cursos de capacitacion	1	1%
A, B, D y E	Aumentar el número de trabajadores, Ampliar el local, Capacitar a los empleados y Tomar cursos de capacitacion	1	1%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 15. GRAFICA ¿TIENE ALGÚN PLAN O PROYECTO RELACIONADO CON SU NEGOCIO?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Los planes o proyectos precisan las etapas de desarrollo de un negocio y a la vez son una guía que facilita la creación o el crecimiento de este. Igualmente es una manera de atraer inversionistas o una forma de obtener financiamiento.

A través de la información suministrada por los microempresarios encuestados, se logró identificar que un 38% de estos ve necesaria la idea de ampliar su local, ya que, con esto se logrará una mayor comodidad tanto para el cliente como para ellos mismos, y con esto aumentarán sus ventas y sería una buena manera de ir mejorando cada día. Con un 23% se encuentran los microempresarios con el plan de abrir sucursales, opción considerable ya que aparte de ir mejorando sus negocios también crecerá su capital y estabilidad económica. Un 8% de los encuestados desean ampliar sus locales y a la vez abrir sucursales, siendo esto una iniciativa valida, ya que si se tienen diferentes planes, resultara más beneficioso el futuro del negocio.

También se determinó que un 7% de encuestados tienen la idea de tomar cursos de capacitación, generando así mayor crecimiento respecto de los conocimientos que harán que su negocio cuente con un mejor manejo. A su vez los microempresarios determinan que tomar cursos de capacitación y ampliar sus locales serian una buena forma de mejorar sus entidades, contando así con un 6%.

Los microempresarios con la idea de aumentar el número de trabajadores y ampliar el local se ubican con un 4% y los que tienen la idea de solo aumentar el número de trabajadores se sitúan con un 2%. De un 100% de encuestados el 10% opta por la idea de tener varios planes a la vez, ya sea, aumentar el número de trabajadores, ampliar el local, abrir sucursales, capacitar a los empleados, tomar cursos de capacitación o viceversa, siendo esto de igual importancia, ya que la idea de implementar el manual práctico contable y financiero es la de que los microempresarios vean la necesidad de cada día ir mejorando y de buscar

planes, ideas o estrategias que pueden hacer de sus empresas un lugar más agradable, estable y sobretodo que su rentabilidad sea cada día mejor.

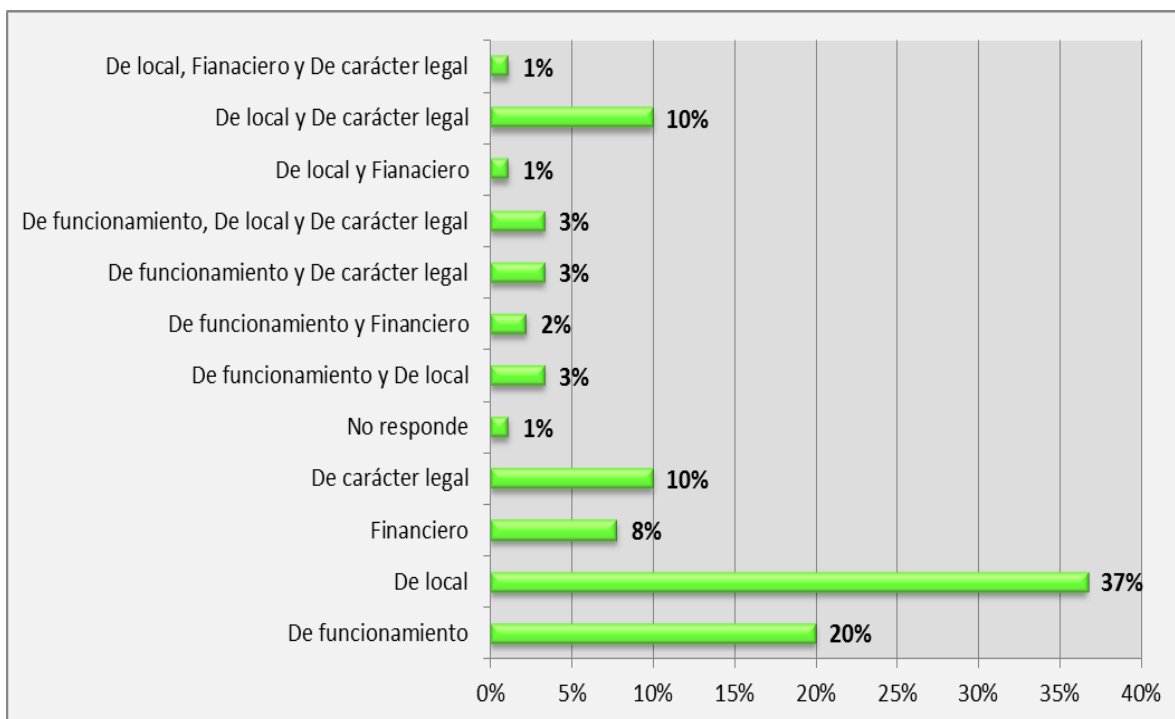
B. CARACTERISTICAS DEL NEGOCIO

Tabla 15. ¿CUÁL ES LA MAYOR DIFICULTAD QUE ENFRENTA ESTE NEGOCIO?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	De funcionamiento	18	20%
B.	De local	33	37%
C.	Financiero	7	8%
D.	De carácter legal	9	10%
E.	No responde	1	1%
A y B	De funcionamiento y De local	3	3%
A y C	De funcionamiento y Financiero	2	2%
A y D	De funcionamiento y De carácter legal	3	3%
A, B y D	De funcionamiento, De local y De carácter legal	3	3%
B y C	De local y Financiero	1	1%
B y D	De local y De carácter legal	9	10%
B, C y D	De local, Financiero y De carácter legal	1	1%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 16. GRAFICA ¿CUÁL ES LA MAYOR DIFICULTAD QUE ENFRENTA ESTE NEGOCIO?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Cuando se tiene un negocio existe la posibilidad de que se presenten dificultades ya sean financieras, legales, de funcionamiento o de local, y es allí donde contar con pensamientos positivos es una de las herramientas ideales para que a medida que transcurra el tiempo se busquen soluciones a los problemas que se presenten y tratar de mejorar y no tal vez pensar en dar por terminado el negocio que con esfuerzo y dedicación se ha construido.

Dados los anteriores argumentos, los microempresarios encuestados se encuentran con dificultades como: de local un 37%, seguido de un 20% por falta de un adecuado funcionamiento, un 10% con dificultades de carácter legal, además un 8%, cuentan con problemas de tipo financiero y un 24% tienen inconvenientes con varias de las opciones anteriormente mencionadas,

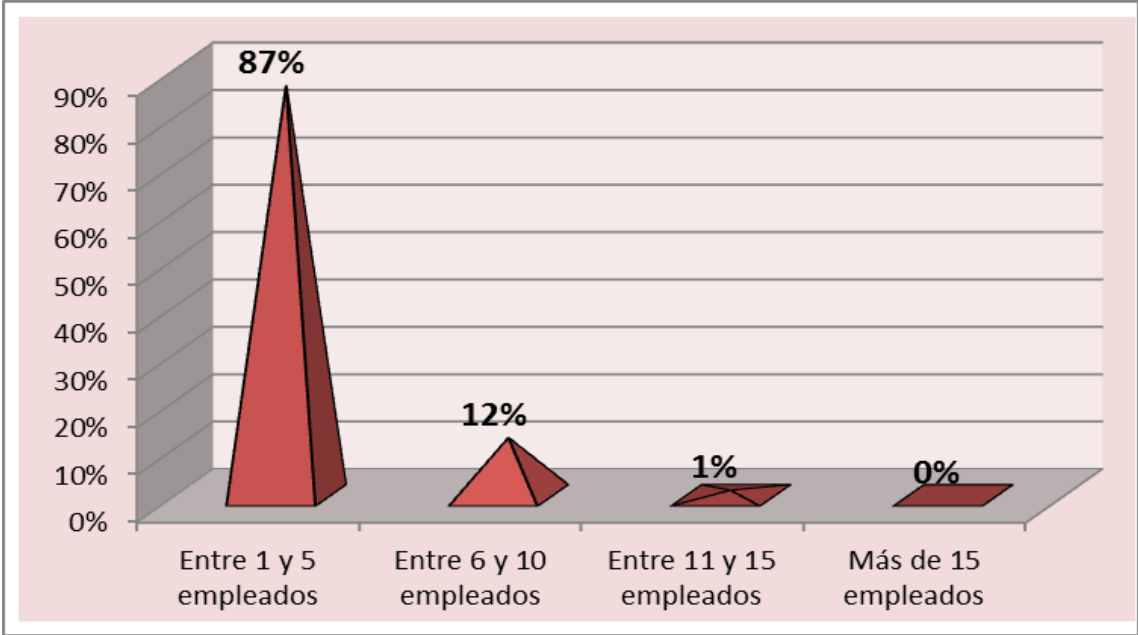
expresando así la falta de conocimiento la falta o la ausencia de estrategias y/ ideas para manejar un negocio, y es allí donde el manual práctico contable y financiero juega un papel importante, ya que, cuenta con la pautas necesarias para que quien desee cambiar por completo el manejo de sus empresas tengan una solución beneficioso al alcance y así enfrenten los desafíos y retos que se les presente a medida que crezca su empresa.

Tabla 16. ¿CUÁNTOS EMPLEADOS TRABAJAN EN ESTA EMPRESA?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Entre 1 y 5 empleados	78	87%
B.	Entre 6 y 10 empleados	11	12%
C.	Entre 11 y 15 empleados	1	1%
D.	Más de 15 empleados	0	0%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 17. GRAFICA ¿CUÁNTOS EMPLEADOS TRABAJAN EN ESTA EMPRESA?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

El número de trabajadores de una empresa no mide la capacidad que esta tiene para desenvolverse en el mercado, pero si es un apoyo y a su vez una contribución importante para su desarrollo y para que sus metas o planes se lleven a cabo de una mejor manera.

Analizando los datos recaudados en estos ítems, el resultado refleja que la mayor parte de las microempresas tienen entre 1 y 5 empleados, tal como lo muestra la gráfica N°15 con un 87%, lo que hace pensar que al momento de socializar el manual práctico contable y financiero se hará más fácil, ya que en cada entidad habrá la cantidad de empleados anteriormente mencionados y más tiempo para explicar y orientar las veces que sea necesario los ejes temáticos que tendrá el manual y en donde se dará a conocer de igual manera las actividades a desarrollar.

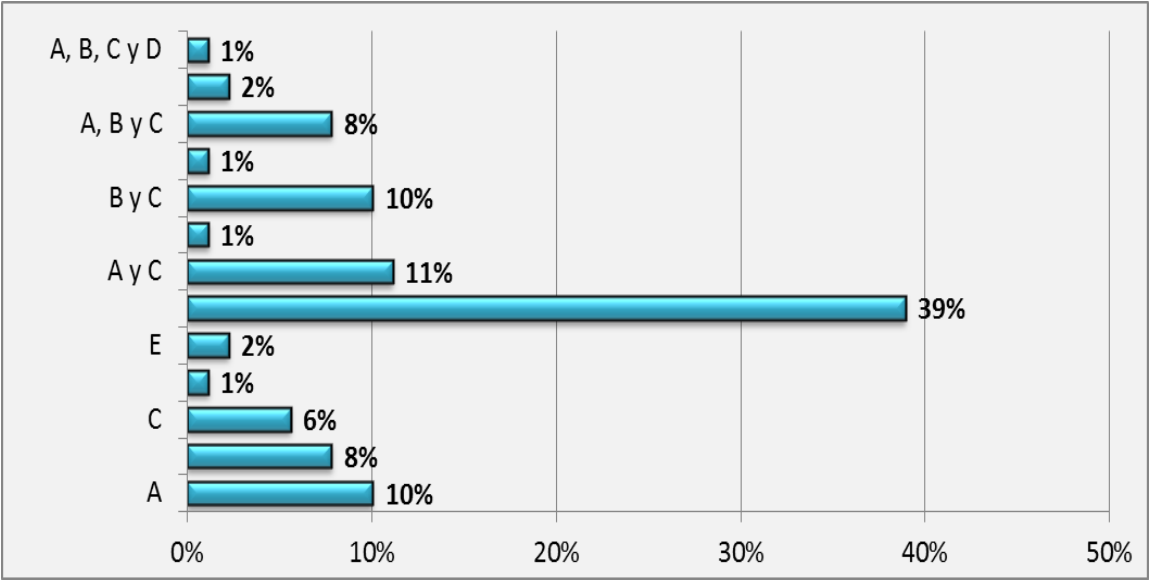
Las empresas que poseen entre 6 y 10 empleados indican un porcentaje menor, el cual es de 12%, con lo que se denota que los negocios encuestados no tienen una gran cantidad de trabajadores, tan solo un 1% de los encuestados tiene entre 11 y 15 empleados y en el municipio de Zarzal Valle ninguna de las microempresas encuestadas cuenta con más de 15 empleados, lo que indica que la mayoría de las microempresas en el municipio se conforman de cantidades pequeñas de trabajadores.

**Tabla 17. ¿DE LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES CUALES REALIZA
ACTUALMENTE EN EL NEGOCIO?**

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Lleva registros escritos de las ventas del negocio.	9	10%
B.	Lleva registros escritos de las cuentas de compra de materiales	7	8%
C.	Lleva registros escritos de las cuentas por cobrar del negocio	5	6%
D.	Lleva registros escritos de salarios o pagos a los trabajadores	1	1%
E.	No responde	2	2%
A y B	Lleva registros escritos de las ventas del negocio y Lleva registros escritos de las cuentas de compra de materiales	35	39%
A y C	Lleva registros escritos de las ventas del negocio y Lleva registros escritos de las cuentas por cobrar del negocio	10	11%
A y D	Lleva registros escritos de las ventas del negocio y Lleva registros escritos de salarios o pagos a los trabajadores	1	1%
B y C	Lleva registros escritos de las cuentas de compra de materiales y Lleva registros escritos de las cuentas por cobrar del negocio	9	10%
C y D	Lleva registros escritos de las cuentas por cobrar del negocio y Lleva registros escritos de salarios o pagos a los trabajadores	1	1%
A, B y C	Lleva registros escritos de las ventas del negocio, Lleva registros escritos de las cuentas de compra de materiales y Lleva registros escritos de las cuentas por cobrar del negocio.	7	8%
A, B y D	Lleva registros escritos de las ventas del negocio, Lleva registros escritos de las cuentas de compra de materiales y Lleva registros escritos de salarios o pagos a los trabajadores.	2	2%
A, B, C y D	Lleva registros escritos de las ventas del negocio, Lleva registros escritos de las cuentas de compra de materiales, Lleva registros escritos de las cuentas por cobrar del negocio y Lleva registros escritos de salarios o pagos a los trabajadores.	1	1%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 18. GRAFICA ¿DE LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES CUALES REALIZA ACTUALMENTE EN EL NEGOCIO?



Fuente: Autoras.

A	Lleva registros escritos de las ventas del negocio.
B	Lleva registros escritos de las cuentas de compra de materiales
C	Lleva registros escritos de las cuentas por cobrar del negocio
D	Lleva registros escritos de salarios o pagos a los trabajadores
E	No responde
A y B	Lleva registros escritos de las ventas del negocio y Lleva registros escritos de las cuentas de compra de materiales
A y C	Lleva registros escritos de las ventas del negocio y Lleva registros escritos de las cuentas por cobrar del negocio
A y D	Lleva registros escritos de las ventas del negocio y Lleva registros escritos de salarios o pagos a los trabajadores
B y C	Lleva registros escritos de las cuentas de compra de materiales y Lleva registros escritos de las cuentas por cobrar del negocio
C y D	Lleva registros escritos de las cuentas por cobrar del negocio y Lleva registros escritos de salarios o pagos a los trabajadores

A, B y C	Lleva registros escritos de las ventas del negocio, Lleva registros escritos de las cuentas de compra de materiales y Lleva registros escritos de las cuentas por cobrar del negocio.
A, B y D	Lleva registros escritos de las ventas del negocio, Lleva registros escritos de las cuentas de compra de materiales y Lleva registros escritos de salarios o pagos a los trabajadores.
A, B, C y D	Lleva registros escritos de las ventas del negocio, Lleva registros escritos de las cuentas de compra de materiales, Lleva registros escritos de las cuentas por cobrar del negocio y Lleva registros escritos de salarios o pagos a los trabajadores.

ANALISIS:

Para toda microempresa es importante tener una estructura contable y financiera, es por ésto, que lo adecuado es llevar registros de las ventas, la compra de materiales, las cuentas por cobrar y los salarios que cancela mes a mes, lo cual indica que existe una excelente organización, porque al tener un adecuado control se puede conocer qué tan endeudado o qué tanta liquidez tiene el negocio.

Al verificar los resultados de las encuestas, se puede observar que de los microempresarios con mayor participación se ubican con un 39%, son los que lleva los registro de las venta y de las compras de materiales, con esto se puede determinar que para la mayoría de negocios lo más relevante es saber que tanto se compró y vendió, lo demás pasa a un segundo plano.

En segundo lugar, se encuentra el conjunto de empresarios que llevan registros de ventas y las cuentas por cobrar, ya que tienen una participación del 11%, ya que se tiene en cuenta los deudores, es decir, lo importante no son solo las ventas, sino saber quiénes deben.

Las opciones de llevar registros de las ventas y llevar registros de la compra de materiales y cuentas por cobrar, son equitativas con un 20% de participación, lo

cual indica que para una buena estructura tanto contable como financiera es muy importante tener los datos indispensables para reconocer la rentabilidad.

Con respecto a un 16 % de donde se desprende un 8% de llevar registros de las compras de materiales y un 8% del conjunto de llevar registros de las ventas, compras de materiales y cuentas por cobrar, estos datos son muy relevantes ya que se puede observar que los microempresarios necesitan de un manual que los orienten a cómo llevar un adecuado manejo de su contabilidad en el negocio.

Por otro lado con un 6% se obtuvo llevar registros de las cuentas por cobrar, lo cual indica, que para los microempresarios lo más importante en su negocio es saber quiénes les deben.

Con un 4% de participación, porcentaje equitativo para ambas actividades se notó que llevar el registro de las ventas, la compra de materiales y los salarios de los empleados, de los anteriores resultados se concluye que esos microempresarios que no dieron respuesta no entendieron bien la pregunta o ejecutan otras actividades.

Por último el 4%, el cual se descompone de un 1% la selección de llevar el registro de los salarios de los empleados. Otro 1% de llevar registros de ventas y salarios de empleados, el siguiente 1% son los microempresarios que dijeron que realizaban todas las actividades mencionadas anteriormente.

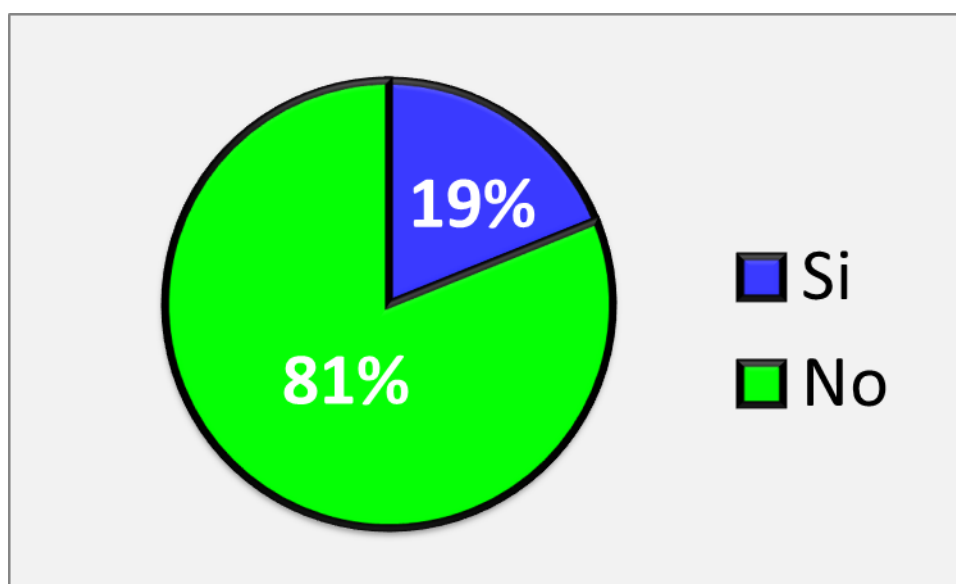
Los resultados anteriormente relacionados, son de gran soporte para la elaboración del manual práctico contable y financiero, ya que, determinan los temas relevantes a especificar en la guía, para que los microempresarios tengan una mayor liquidez, rentabilidad y un bajo nivel de endeudamiento y así ser más competitivos en el mercado.

Tabla 18. ¿LLEVA UN REGISTRO CONTABLE?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Si	17	19%
B.	No	73	81%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 19. GRAFICA ¿LLEVA UN REGISTRO CONTABLE?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

La contabilidad es uno de los elementos importantes en un negocio, ya que permite conocer la realidad de la situación económica y financiera de la empresa, su evolución y lo que se puede esperar de ella. La contabilidad de igual manera permite conocer no solo el pasado y el presente de una empresa, sino el futuro, lo que es lo más interesante.

Como se puede observar en la gráfica N° 17, el 81% de la población encuestada no llevan un registro contable, esto sucede por la falta de conocimiento básicos contable y un 19% manifiesta llevar algún registro contable, siendo un porcentaje

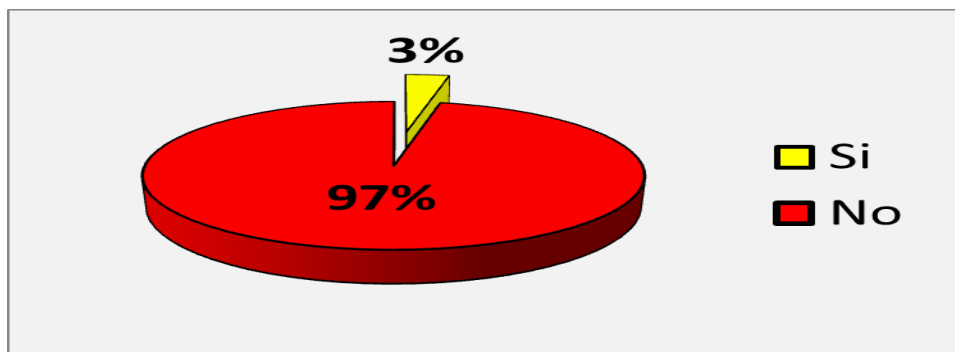
menor, pero de igual modo importante para identificar quienes a la vanguardia a cerca del manejo contable y financiero de sus negocios, lo que indica que implementar un manual práctico contable y financiero tendrá ventajas significativas, ya que se utilizará la contabilidad como una herramienta para que los microempresarios conozcan a fondo su empresa o negocio, y que no sigan sin darle importancia y aprovechar la posibilidad de mejorar económica y financieramente.

Tabla 19. ¿PAGA ALGÚN SERVICIO DE CONTABILIDAD?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Si	3	3%
B.	No	87	97%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 20. GRAFICA ¿PAGA ALGÚN SERVICIO DE CONTABILIDAD?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

La contabilidad es una herramienta indispensable para la toma de decisiones en una empresa y de igual manera refleja el estado económico y financiero de la misma.

Se observa como un 97% de los encuestados no pagan algún servicio de contabilidad, siendo una desventaja para la organización y para su propietario.

Tan solo un 3% de la población encuestada paga algún servicio de contabilidad, lo que revela que cuentan con estrategias, tácticas y formas de manejar un negocio y a su vez identifican la importancia que tiene la contabilidad sobre el ente económico.

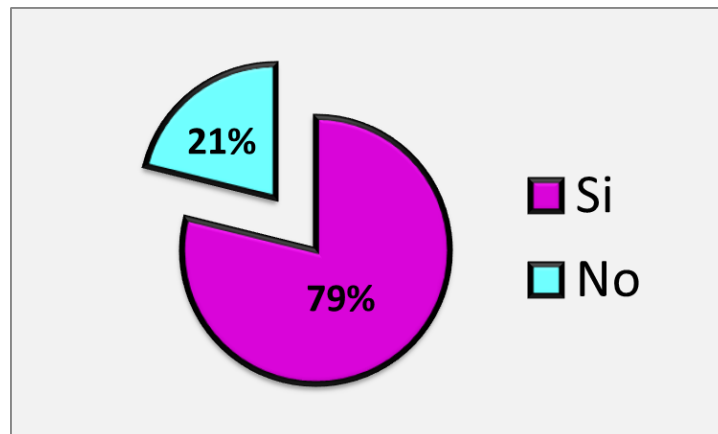
El manual práctico contable y financiero contendrá un lenguaje sencillo, que sea fácil de entender por el microempresario, para que así adquieran conocimientos, estrategias y tácticas nuevas que ayuden al mejoramiento económico-financiero de sus negocios y a su vez del propietario mismo.

Tabla 20. ¿CUENTA CON EQUIPOS EN SU NEGOCIO?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Si	79	88%
B.	No	11	12%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 21. GRAFICA ¿CUENTA CON EQUIPOS EN SU NEGOCIO?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

El contar con equipos en las empresas, es de suma importancia, ya que facilita el desarrollo de las mismas, de allí la importancia de resaltar el uso de la tecnología

hoy en día en las empresas, ya que es fundamental para lograr una estabilidad y es un apoyo para que los procesos se realicen más ágilmente.

El 79% de los encuestados manifiesta contar con equipos en sus negocios, lo que señala que tienen un pensamiento positivo referente a esto y que a su vez se convierten en competidores fuertes.

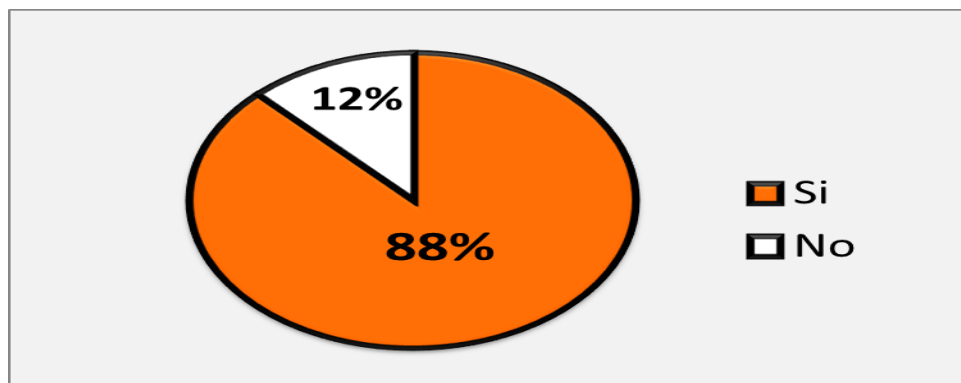
Por otro lado el 21% de los empresarios manifestó que no cuenta con equipos en sus negocios, siendo el caso de poseer bajos recursos, poca práctica en el manejo de equipos o simplemente no ven necesario utilizarlos en sus negocios.

Tabla 21. ¿SABE USTED SI SU NEGOCIO ES RENTABLE?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Si	80	89%
B.	No	10	11%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 22. GRAFICA ¿SABE USTED SI SU NEGOCIO ES RENTABLE?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

La rentabilidad es un elemento importante para determinar en ciertos casos el éxito de una empresa. Un negocio es rentable cuando se generan utilidades o

beneficios, ya que, cuando los ingresos son superiores que sus gastos, se concluye que la diferencia entre estos es aceptable, es decir, existe rentabilidad.

De todo el conjunto encuestado, el 88% manifiesta que su negocio es rentable, siendo un porcentaje significativo, lo cual indica que los microempresarios obtienen dinero, ya que algunos de ellos piensan que por tener flujo de efectivo están alcanzando y mejorando su rentabilidad.

También se reconoció que el 12% de los microempresarios no saben qué tan rentable es su negocio, ya que, no reconocen el grado de importancia que tiene para una microempresa contar con una estructura contable y financiera adecuada que le facilite un mejor control de su negocio y a su vez su propio beneficio.

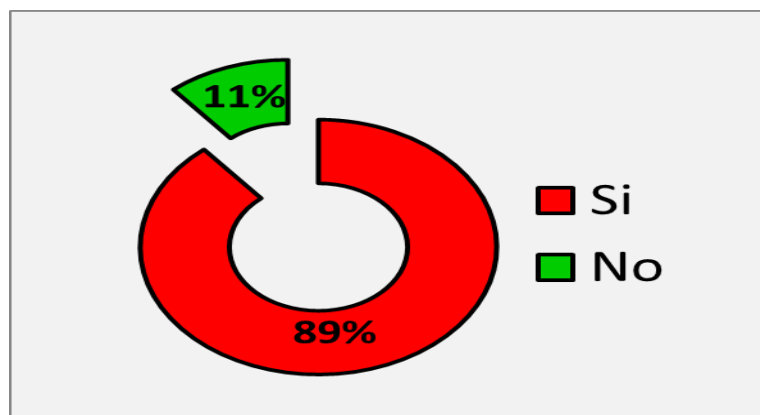
Razones como las descritas previamente, las que motivan a elaborar un manual práctico contable y financiero que le proporcione la información necesaria al microempresario para determinar su rentabilidad y las opciones más convenientes que le traerán consigo estabilidad en el mercado.

Tabla 22. ¿SABE USTED QUE TAN ENDEUDADO ESTA?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Si	81	90%
B.	No	9	10%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 23. GRAFICA ¿SABE USTED QUE TAN ENDEUDADO ESTA?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Medir el endeudamiento de una microempresa se puede decir que es una tarea sencilla, ya que al disponer de la información mínima de las obligaciones que se tiene se da por entendido las deudas que se poseen.

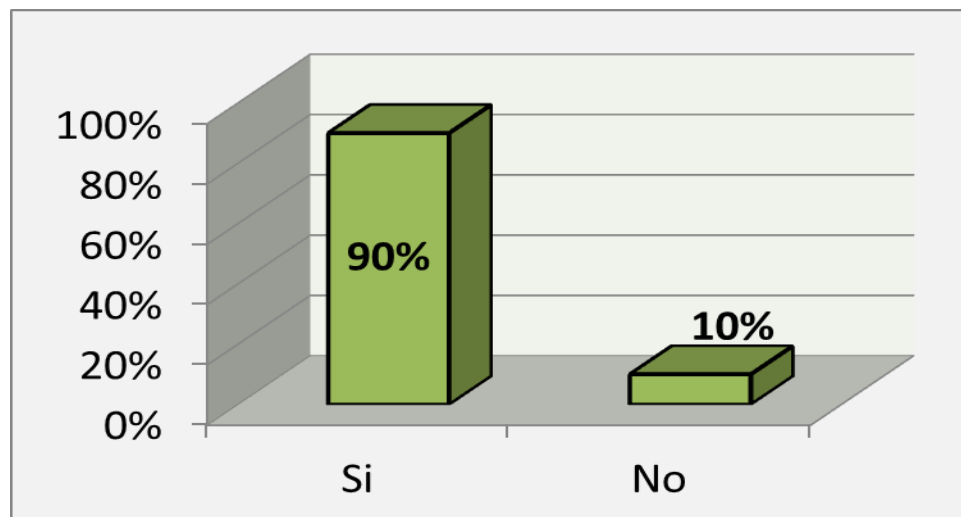
De los resultados se pudo identificar que el 89% de los microempresarios conocen que tan endeudados están y un 11% no saben. De lo cual se concluye que los microempresarios reconocen sus deudas, porque les deben a proveedores pero no solo eso determina el endeudamiento, es por ésto, que el manual les ayudará a comprender bien el concepto y a los que no saben les permitirá conocer dicha definición para estar al corriente de cómo aplicarlo al negocio.

Tabla 23. ¿A LA HORA DE CANCELAR PROVEEDORES TIENE CAPACIDAD DE PAGO?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Si	81	90%
B.	No	9	10%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 24. GRAFICA ¿A LA HORA DE CANCELAR PROVEEDORES TIENE CAPACIDAD DE PAGO?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Conocer la capacidad que se posee al momento de contraer una deuda, es un factor importante; a su vez tener claridad de las obligaciones financieras que se tienen y las ventas que le genera su negocio, con ésto se podrá identificar qué tan endeudado puede estar y las posibilidades que existen de obtener nuevas obligaciones con el fin de mejorar día a día la estabilidad y continuidad del negocio.

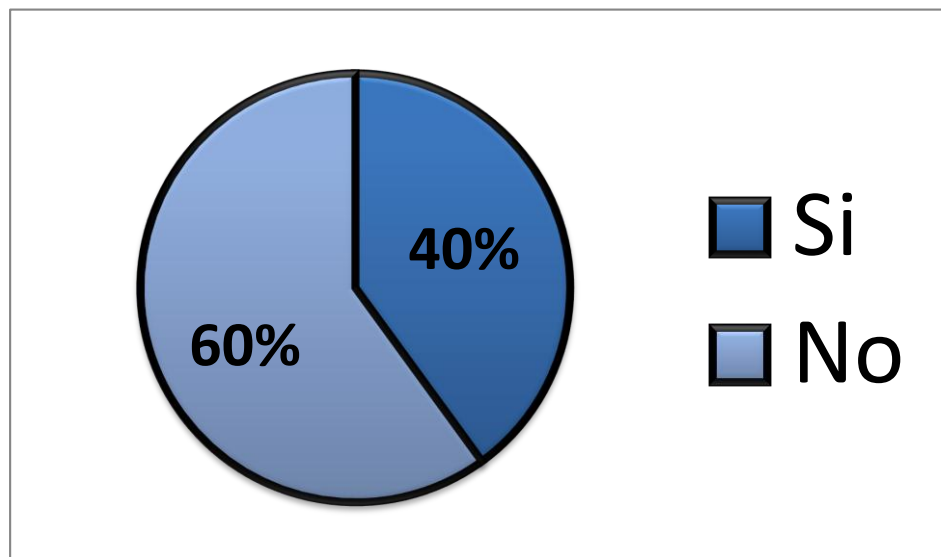
El 90% de los encuestados revela conocer que tienen capacidad de pago, para con sus obligaciones a terceros, por su parte el otro 10% manifiesta no tener el flujo de efectivo suficiente para cancelar a tiempo sus deudas. Estos resultados ayudan a concluir que la mayoría de la población encuestada posee la liquidez para cancelar a sus proveedores. El manual práctico contable y financiero le proporcionara al microempresario las bases suficientes para determinar hasta qué punto puede endeudarse y así demostrar la seriedad y cumplimiento a la hora de cancelar sus obligaciones financieras.

Tabla 24. ¿TIENE ALGÚN CONTROL DE CAJA, CLIENTES, PROVEEDORES, MATERIA PRIMA, ENTRE OTROS?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Si	36	40%
B.	No	54	60%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 25. GRAFICA ¿TIENE ALGÚN CONTROL DE CAJA, CLIENTES, PROVEEDORES, MATERIA PRIMA, ENTRE OTROS?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Llevar el control de la caja, los clientes, proveedores, materias prima y otros, es muy importante, ya que estos datos ayudan a estar informados de qué tanta rentabilidad tiene el negocio, de allí determinar que continuidad va a tener el ente económico en el mercado.

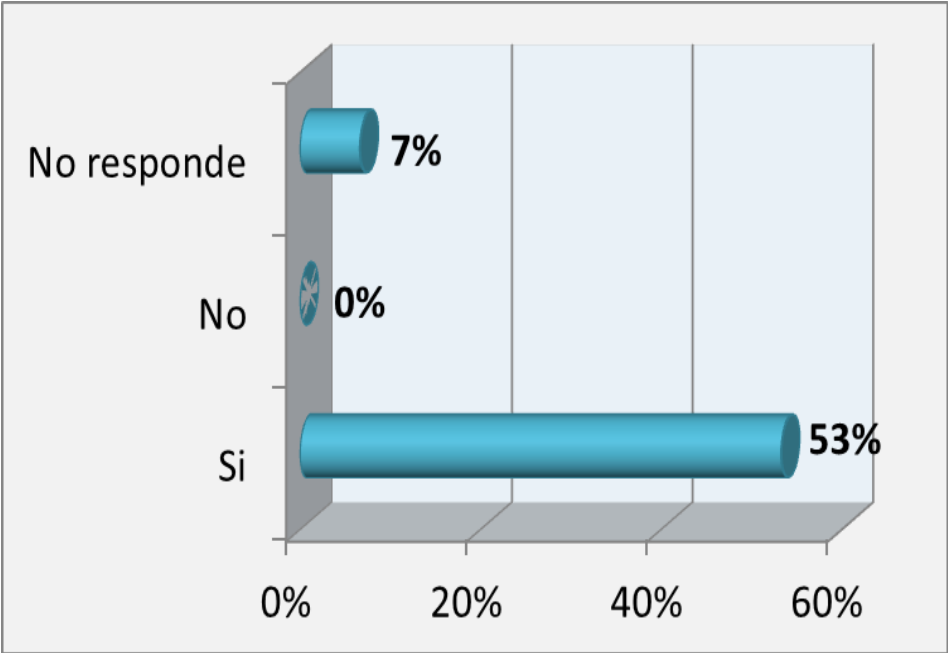
El 54% de los microempresarios dio por respuesta que no llevan un control de los anteriores conceptos y un 36% de que si tiene el buen habito de tener sus registros en orden, para estos y los que no lo hacen, el manual les permitirá tener un orden de los registros importantes del negocio, el cual lograran ser más competitivos y una rentabilidad superior.

Tabla 24. 1. SI SU RESPUESTA ES NO, ¿LE GUSTARÍA OBTENER UN CONOCIMIENTO ACERCA DE CÓMO MANEJAR ESTAS ÁREAS?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Si	48	53%
B.	No	0	0%
C.	No responde	6	7%
TOTAL		54	60%

Fuente: Autoras.

Ilustración 25. 2. GRAFICA SI SU RESPUESTA ES NO, ¿LE GUSTARÍA OBTENER UN CONOCIMIENTO ACERCA DE CÓMO MANEJAR ESTAS ÁREAS?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

Contar con una estructura adecuada en el manejo del dinero, proveedores, deudas y compra de materia prima se convierte en un factor importante al momento de identificar algunas pautas que proporcionen un orden organizacional.

En la gráfica N° 23.1 se ilustra que un 53% de la población encuestada está interesada en obtener conocimientos respecto de las áreas anteriormente mencionadas y un 7% no responde, lo que indica poco interés.

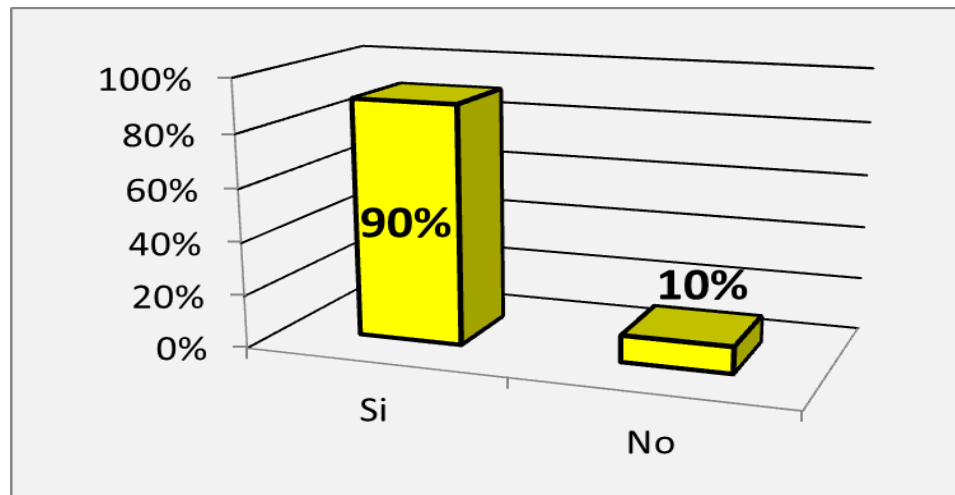
El manual práctico contable y financiero ayudará a que el microempresario comprenda que poseer conocimientos contables y financieros traerá ventajas que contribuirán de manera notable al desarrollo del mismo, ya que se adquieren conocimientos de cómo manejar, controlar y mejorar el establecimiento.

Tabla 25. ¿ESTARÍA USTED DE ACUERDO EN CONTRIBUIR ECONÓMICAMENTE PARA OBTENER UN MANUAL PRÁCTICO CONTABLE Y FINANCIERO, QUE LE PROPORCIONE UN MEJOR CONTROL DE SU NEGOCIO?

OPCION DE RESPUESTA		CANTIDAD	PORCENTAJE
A.	Si	81	90%
B.	No	9	10%
TOTAL		90	100%

Fuente: Autoras.

Ilustración 26. GRAFICA ¿ESTARÍA USTED DE ACUERDO EN CONTRIBUIR ECONÓMICAMENTE PARA OBTENER UN MANUAL PRÁCTICO CONTABLE Y FINANCIERO, QUE LE PROPORCIONE UN MEJOR CONTROL DE SU NEGOCIO?



Fuente: Autoras.

ANALISIS:

De un 100% de los encuestados el 90% indicó estar de acuerdo al momento de contribuir económicamente para obtener el manual práctico contable y financiero, ya que ven en este manual una oportunidad para cambiar y mejorar el control de sus negocios y a su vez apoyar nuestra iniciativa y contribuir a la realización de esta.

Tan solo un 10% de los encuestados manifestó no estar de acuerdo en contribuir económicamente con el manual práctico contable y financiero.

7.3. ESTRUCTURA DEL MANUAL PRÁCTICO CONTABLE

Con las encuestadas se visionó que el poner en marcha el Manual Práctico Contable y Financiero traerá ventajas que se evidenciarán de manera significativa, tanto en el mercado como en las microempresas, ya que tendrán un rumbo diferente en el sentido de tener una mejor y adecuada estructura contable y financiera. De igual manera con las encuestas se logró identificar que existe

interés por parte del microempresario lo que genera una gran ventaja, debido a que éste, es uno de los actores importantes en la investigación y por ende se desarrolla con una mayor facilidad.

A continuación se estructura y se explican las pautas que conforman el Manual Práctico Contable y financiero dirigido al sector microempresarial del municipio de Zarzal Valle:

7.3.1 DEFINICIÓN Y FUNCIÓN DE LA CONTABILIDAD

La contabilidad es aquella técnica que permite llevar registros de los diferentes movimientos comerciales que se generan habitualmente en un negocio, su principal objetivo es recolectar la información suficiente y adecuada para preparar los informes financieros respectivos, los cuales tendrán como función:

- Comprender e interpretar la situación financiera, su desempeño y los posibles cambios económicos – financieros que se presente en la organización.
- Comunicar a las diferentes entidades externas la información financiera que se requiera, tales como: Proveedores, Bancos, Socios, entre otros.

7.3.1.2. ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE TENER UN CONTROL CONTABLE Y FINANCIERO EN UN NEGOCIO?

Tener un control contable y financiero en un negocio es de vital importancia, ya que permitirá a los dueños contar con una percepción clara y precisa de la situación financiera, su ejecución y su comportamiento en el que se encuentra la empresa, debido a esto se logra identificar y modificar las dificultades que se presentan en los informes financieros, lo cual encaminara a la empresa a un crecimiento constante y estructurado, y así prevenir el riesgo de quiebra.

7.3.2 ACTIVOS

Un activo es un bien, un derecho o un valor que la empresa posee ya sea a corto o largo plazo. Existen dos tipos de activos:

- **Activos Corrientes:** Son aquellos bienes, derechos o valores con los que cuenta la empresa por un tiempo menor a un año.
- **Activos No corrientes:** Son aquellos bienes, derechos o valores que posee la empresa por un tiempo mayor a un año.

A continuación se relacionan los diferentes conceptos, formatos y explicaciones, que servirán de base al momento de llevar un control de los activos de la empresa, dentro de ellos se encuentran:

7.3.2.1. CONTROL DE CAJA

Tener un registro diario de caja, trae consigo ciertas ventajas que de una u otra manera fortalecen y dan una visión del comportamiento del flujo de efectivo.

El control diario de caja permite:

- Conocer el valor diario de las ventas de contado, ya sea, por línea de producto o por los servicios que preste la empresa.
- Saber los cobros realizados en el día.
- El valor del dinero recibido en cheque.
- El dinero reportado en documentos o comprobantes.

Formato 1. CONTROL DE CAJA DIARIA

Razón Social: ①		Nit: ②		
Mes:		Año:		
DIA	INGRESOS	EGRESOS		SALDO
	VENTAS O SERVICIOS	COMPRAS	GASTOS	
				③
1	④	⑤	⑥	⑦
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
TOTAL DEL MES	⑧	⑨	⑩	⑪

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL CAJA DIARIA

Fuente: Autoras.

Es importante tener presente para este caso los siguientes conceptos y pasos:

① **RAZÓN SOCIAL:** Es el nombre con que se constituye una empresa y tal como aparece en los documentos de registro públicos, es decir, el RUT (Registro Único Tributario) o en la Cámara de Comercio.

② **NIT:** Es el número de identificación que asigna la DIAN, en el momento de hacer el registro al RUT de su actividad comercial, este solo se concede por una sola vez.

③ Esta casilla es el monto con el que se inicia el periodo o el valor final del mes anterior.

④ **INGRESOS:** Corresponde a la cantidad de dinero que recibe una empresa, ya sea, por la venta de productos o por la prestación de servicios.

⑤ **COMPRAS:** Se refiere a la forma de adquirir un determinado bien o servicio a cambio de dinero.

⑥ **GASTOS:** Es aquella cantidad de dinero que se usa para adquirir y/o obtener un determinado beneficio.

⑦ **SALDOS:** Constituye la diferencia entre el dinero que se tiene menos el dinero que se debe pagar.

Los cálculos son:

El saldo anterior la casilla ③ + Los Ingresos – Los Egresos = El Saldo

⑧, ⑨, ⑩ y ⑪ Son la sumatoria de los valores en forma vertical.

En el siguiente Formato se aprecia el registro y la valuación del Control de Caja Diaria

Formato 1. 2. EJEMPLO CONTROL DE CAJA DIARIA

CONTROL DE CAJA DIARIA				
NOMBRE: ① EL TREBOL LTDA			NIT: ② 1.116.440.298-1	
MES: ENERO			AÑO: 2.015	
DIA	INGRESOS	EGRESOS		SALDO
	VENTAS O SERVICIOS	COMPRAS	GASTOS	
				③ 5.000.000
1	④ 700.000	⑤ 150.000	⑥ 50.000	⑦ 5.500.000
2	250000	0	0	5700000
TOTAL DEL MES	⑧ 950.000	⑨ 150.000	⑩ 50.000	⑪ 16.200.000

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL CAJA DIARIA

Fuente: Autoras.

7.3.2.2. CONTROL DE INVENTARIOS

Los inventarios constituyen una base fundamental al momento de tomar decisiones en determinada empresa, ya que permiten un adecuado desarrollo de la misma.

Los inventarios hacen parte del activo corriente y se definen como “Como todos los recursos tangibles representados por la existencia de mercaderías, materias primas, productos en proceso, productos terminados y otros, los cuales son destinados a la comercialización, a la producción de bienes y servicios o a la realización de otras operaciones de la organización.” (www.educaconta.com, 2011).

Formato 2. REGISTRÓ DE CONTROL DE INVENTARIO

[illegible]**PROPIETARIO****RESPONSABLE CONTROL DE INVENTARIO**

Fuente: Autoras.

Es relevante conocer los conceptos y pasos a seguir para realizar un adecuado control de inventarios, de esta forma por consiguiente los detalles:

Kardex: Se registran los datos de las entradas y salidas de los productos con que cuenta el negocio.

Método Promedio ponderado: Este método consiste en hallar el costo promedio de cada uno de los artículos o productos, que hay en el inventario final.

① **Razón Social:** Corresponde al nombre del proveedor al que se le hace el respectivo control de inventarios.

② **Origen del Proveedor:** Ciudad de donde proviene el proveedor.

③ Esta casilla corresponde al número de factura

④ **Fecha:** Tiempo en que se generó la factura

⑤ **Concepto:** Consiste en el producto al que se le va hacer el respectivo control.

⑥ **Cantidad:** Unidades que ingresas al inventario.

⑦ **Costo Unitario:** lo que cuesta hacer o fabricar cierta unidad, incluyendo todos los costos (fijos, no fijos).

⑧ **Costo Total:** Es el resultado de multiplicar la Cantidad por el Costo Unitario.

⑨ En esta casilla se hace el siguiente cálculo:

La Cantidad de las Entradas - La Cantidad de Las Salidas = A la Cantidad existente en el inventario.

$$\textcircled{10} \quad \text{Costo Unitario} = \frac{\text{Valor Saldo} + \text{Valor Entradas}}{\text{Cantidades en saldo} + \text{Cantidades de Entrada}}$$

$$\textcircled{11} \quad \text{Costo Total} = \text{Cantidad} \times \text{Costo Unitario}$$

A continuación se detalla el registro y la valuación del inventario bajo este método.

Formato 2.1. EJEMPLO REGISTRÓ DE CONTROL DE INVENTARIO

NOMBRE DEL PROPIETARIO: La Esperanca S.A.S.							PERIODO: Enero 2.015				
NIT: 900.345.677-8											
RAZON SOCIAL DEL PROVEEDOR: China Distribucines Ltda.							NIT: 805.686.373-1				
ORIGEN DEL PROVEEDOR: Medellin, Antioquia											
METODO: COSTO PROMEDIO			ENTRADAS			SALIDAS			EXIXTENCIAS		
No.	FECHA	CONCEPTO	CANTIDAD	C. UNIT.	C. TOTAL	CANTIDAD	C. UNIT.	C. TOTAL	CANTIDAD	C. UNIT.	C. TOTAL
	01-En-15	INVENTARIO INICIAL							1.200	4.500	5.400.000
C-105	05-En-15	Articulo zzzz	450	4.890	2.200.500	0	0	0	1.650	4.606	7.600.500
V-1098	10-En-15	Articulo xxxx	0	0	0	600	4.950	2.970.000	1.050	4.410	4.630.500
B-2001	20-En-15	Articulo aaaa	750	4.721	3.540.750	0	0	0	1.800	4.540	8.171.250
C-1324	25-En-15	Articulo cccc	0	0	0	540	5.010	2.705.400	1.260	4.338	5.465.850
			0	0	0	0	0	0	0	0	0
			Costo Entradas		5.741.250	Costo Salidas		5.675.400			

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE INVENTARIO

Fuente: Autoras.

7.3.2.3. CONTROL DE BANCOS

Es aquel en donde se realiza un detallado control de las cuentas bancarias y de los distintos documentos que relacionan transacciones contables sobre los mismos, es importante tenerlos presente, ya que de una u otra manera afectan el saldo de la cuenta.

Por consiguiente, se estable un formato el cual le permitirá al microempresario tener un adecuado control y estar al tanto del reporte que se presentan en sus respectivo.

Formato 3. REPORTE DE EXISTENCIA EN BANCOS

Razón Social:					Nit:	
Período:						
Saldo Inicial : ①						
FECHA ②	CONCEPTO ③	REFERENCIA ④	DESCRIPCION ⑤	INGRESOS ⑥	EGRESOS ⑦	SALDO ⑧
TOTAL ⑨						

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE BANCOS

Fuente: Autoras.

De tal manera es muy importante saber cómo diligenciar el respectivo formato, es por esto que a continuación se describe su correspondiente explicación:

- ① **Saldo Inicial:** Corresponde al valor de una cuenta a la apertura del periodo.
- ② **Fecha:** Día en que se realizó el movimiento bancario
- ③ **Concepto:** Tipo de documento con el cual se realizó la transacción, es decir, (Cheque, Efectivo, Transferencia u otros).
- ④ **Descripción:** Corresponde a la información detallada que se realiza en la respectiva transacción.
- ⑤ **Referencia:** Es el número consecutivo del cheque, consignación o movimiento que se realice.
- ⑥ **Ingresos:** dinero que se obtiene por concepto abonos, ventas u otros.
- ⑦ **Egresos:** salida de dinero por pagos a proveedores, gastos u otros
- ⑧ **Saldo:** Es el resultado de los Ingresos – Los egresos.
- ⑨ **Totales:** Es la sumatoria de los Ingresos, Egresos y El Saldo.

Por tanto, es relevante ejemplificar dicho formato para una mejor comprensión.

Formato 3.1. EJEMPLO REPORTE DE EXISTENCIA EN BANCOS

Razón Social: Colombiana de Comercio S.A.				Nit: 805.986.009-2		
Periodo: Enero 2.015						
Saldo Inicial : ① 25.000.000						
FECHA ②	CONCEPTO ③	REFERENCIA ④	DESCRIPCION ⑤	INGRESOS ⑥	EGRESOS ⑦	SALDO ⑧
15/01/2015	Cheque	221	Pago fact. 2342 La esperanza	15.000.000		15.000.000
16/01/2015	Cheque	256	Abono a La Muldial Ltda.		1.500.000	13.500.000
17/01/2015	Efectivo		ventas	2.000.000		15.500.000
18/01/2015	Transferencia	23124	Pago Fact. 49857 El trebol		4.200.000	11.300.000
19/01/2015	Cheque	1231	Pago empleados	3.000.000		14.300.000
20/01/2015	Cheque	2344	Abono Cesar Arturo Torres		2.000.000	12.300.000
21/01/2015	Efectivo	213	ventas	1.500.000		13.800.000
22/01/2015	Transferencia	142	Abono Electricos del Valle		900.000	12.900.000
23/01/2015	Transferencia	1441	Pago fact. 948490 La Bolita		1.300.000	11.600.000
24/01/2015	Efectivo		ventas	1.850.000		13.450.000
25/01/2015	Efectivo		ventas	2.500.000		15.950.000
26/01/2015	Cheque	3421	Abono LuzMila Murillo		2.000.000	13.950.000
TOTAL ⑨				25.850.000	11.900.000	163.550.000

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE BANCOS

Fuente: Autoras.

7.3.2.4. CONTROL DE CLIENTES

El cliente es aquel actor importante que permite a las empresas obtener resultados económicos y es por esta razón que atenderlos de una manera cordial y amable genera un incremento en las ventas y resulta un beneficio tanto para el cliente como para el propietario como tal, teniendo claro cuánto y hasta donde es preciso dar crédito.

De allí, la importancia de identificar y precisar a los clientes, para así tener un control de lo que se está vendiendo y por ende de lo que se tiene como cuentas por cobrar.

He aquí, un formato acerca de cómo manejar e identificar a los clientes.

Formato 4. INFORMES DE SALDOS DE CARTERA POR CLIENTE

[illegible]**PROPIETARIO****RESPONSABLE CONTROL DE CLIENTES**

Fuente: Autoras.

Del mismo modo, es fundamental entender los pasos a seguir, para un adecuado diligenciamiento del respectivo formato, los cuales son:

① **Factura:** Recibo que indica que una persona ha comprado un producto o servicio.

② **Cedula:** Documento por el cual se verifica el nombre completo e identificación de una persona (cliente).

③ **Cliente:** Es la persona que recibe un bien o servicio, a cambio de dinero o de cualquier otro objeto de valor.

④ **Plazo de Crédito:** Son los días a pagar respectiva deuda.

⑤ **Crédito:** Cuantía monetaria que adeuda el cliente.

⑥ **Abonos:** Dinero que el cliente paga para disminuir lo concerniente al crédito.

⑦ **Saldo:** Es el resultado de los Abonos – Los Créditos.

Igualmente, es muy importante dar un apropiado ejemplo para una adecuada realización del formato.

Formato 4.1. EJEMPLO INFORMES DE SALDOS DE CARTERA POR CLIENTE

RAZON SOCAIL: EL CAMPESINO S.A.					NIT: 900.800.705-2		
PERIODO: ABRIL 2.015							
FECHA	FACTURA ①	CEDULA ②	CLIENTE ③	PLAZO DE CREDITO ④	CREDITO ⑤	ABONOS ⑥	SALDO ⑦
3 de abril de 2015	AC- 0034	1.116.440.198	LAURA MARCELA OROZCO SEPULVEDA	15	6.000.000	2.000.000	4.000.000
15 de abril de 2015	94639	94.225.322	EDWAR CASTRO ARIAS	20	2.000.000	2.000.000	0
18 de abril de 2015	FD- 446	66.676.572	MARIA ELENA GIRALDO GIRALDO	30	1.500.000	500.000	1.000.000
22 de abril de 2015	34663	1.113.788.288	MARIA TERESA PELAEZ PAEZ	15	790.000	700.000	90.000
25 de abril de 2015	216467	1.115.342.278	MONICA ALEJANDRA OSORIO VARGAS	30	600.000	600.000	0
27 de abril de 2015	998	66.767.987	MISAEAL RESTREPO LOPEZ	10	2.050.000	1.200.000	850.000
30 de abril de 2015	425442	1.111.685.479	JULIAN FELIPE GALLEG0 MARÍN	15	1.800.000	930.000	870.000

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE CLIENTES

Fuente: Autoras.

7.3.2.5. CONTROL DE ACTIVOS FIJOS

El control de activo fijo se basa en mantener un registro de todos los bienes mobiliarios y equipos de una empresa, es decir, sillas, mesas, computadoras, maquinaria, vehículos, herramientas, inmuebles, entre otros. Cuanto más grande sea la empresa mayor será la necesidad de llevar un registro correcto de cada bien.

7.3.2.5.1. PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

Son los activos perceptibles que posee una empresa para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos, y se esperan usar durante más de un período económico.

Formato 5. CONTROL DE ACTIVOS FIJOS

Razón Social:						Nit:			
Periodo:						Fecha en que se elaboró el Inventario:			
Número	No. Factura ①	Nombre del Proveedor ②	Fecha de Adquisición ③	Tipo de Bien ④	Descripción del Bien ⑤	Valor de Adquisición ⑥	Estado Físico Actual ⑦	Ubicación del Bien ⑧	Responsable del Bien ⑨
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE ACTIVOS FIJOS

Fuente: Autoras.

De esta manera, es fundamental conocer los ítems con sus respectivos conceptos, para una mejor comprensión del formato 5.

① **Número de Factura:** Dígito que indica el consecutivo del documento del bien a adquirir.

② **Nombre del Proveedor:** Datos completos de la persona o empresa de la cual obtenemos el bien.

③ **Fecha de Adquisición:** Día en que se realizó la compra del bien.

④ **Tipo de Bien:** Indicar que artículo se ha comprado, es decir, Equipos de Oficina, Maquinaria, Electrodomésticos, Vitrinas, entre otros.

⑤ **Descripción del Bien:** Consiste en especificar el bien que se adquirió, es decir, la marca, color, para que sirve, entre otros.

⑥ **Valor de Adquisición:** Precio del bien obtenido.

⑦ **Estado Físico Actual:** Describir como se encuentra el bien, ya sea, (excelente, bueno y malo)

⑧ **Ubicación Física del Bien:** Lugar donde se localiza el bien dentro del establecimiento.

⑨ **Responsable del Bien:** Persona que está a cargo de custodiar el bien.

Para efectos de una buena comprensión, a continuación se ilustra un ejemplo de tallado del formato anteriormente mencionado.

Formato 5.1. EJEMPLO CONTROL DE ACTIVOS FIJOS

Razón Social: ELECTROZARZAL LTDA					Nit: 800.305.574 - 4				
Periodo: FEBRERO 2.015					Fecha en que se elaboró el Inventario: 10 DE FEBRERO DE 2.015				
No.	No. Factura ①	Nombre del Proveedor ②	Fecha de Adquisición ③	Tipo de Bien ④	Descripción del Bien ⑤	Valor de Adquisición ⑥	Estado Físico Actual ⑦	Ubicación del Bien ⑧	Responsable del Bien ⑨
1	AC - 479	Corbeta s.a.	08/02/2015	Equipo de Oficina	Computador Hacer negro 8g	1.200.000	Excelente	Oficina Gerente	Oscar López
2	JH – 8667	Electrojaponesa s.a.s	15/02/2015	Vitrina	Estantería 3 bases negra	520.000	Excelente	Zona de Ventas	Vendedores
3	45894	La Mundial Ltda.	23/02/2015	Muebles	Sofá negro cuero liso	680.000	Excelente	Zona de Ventas	Vendedores
4	36254	Megahogar s.a.	27/02/2015	Equipo de Sonido	Bafle activo negro 2	1.000.000	Excelente	Zona de Ventas	Fernando Aguirre
5	96789	Electrope s.a.s.	28/02/2015	Electrodomésticos	Cafetera universal negra	70.000	Excelente	Cafetera	Alicia Restrepo

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE ACTIVOS FIJOS

Fuente: Autoras.

7.3.3. PASIVOS

Los pasivos son las obligaciones contraídas por el ente económico, y pueden ser pagaderos en dinero, especie o servicios.

7.3.3.1. CONTROL DE PROVEEDORES

Los proveedores son parte fundamental e importante en el desarrollo de toda empresa, ya que suelen ser quienes proveen a otras, los productos o servicios necesarios para el desarrollo de la actividad económica que realiza.

A continuación se referencia un formato al cual acceder para tener un control de los proveedores que surten determinada empresa o negocio.

Formato 6. IDENTIFICACION DEL PROVEEDOR

Razón Social:					
Nit:					
SEDE PRINCIPAL					
Dirección:					
Ciudad:			Departamento:		
Teléfono:			Celular:		
SUCURSALES					
Ventas de Productos: ①			Ventas de Servicios: ②		
Cuales:			Cuales:		

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE PROVEEDORES

Fuente: Autoras.

Por consiguiente, es de vital importancia conocer los pasos a diligenciar en el respectivo formato que son:

- ① **Ventas de Productos:** Se describe los productos que se ofrecen en el establecimiento de comercio, es decir, los de la canasta familiar, entre otros.
- ② **Ventas de servicios:** Se refiere a los servicios que se prestan en el ente económico, ya sea, de aseo, publicidad, Mensajería, entre otros.

Para una adecuada comprensión a continuación se ilustra el formato.

Formato 6.1. EJEMPLO DE IDENTIFICACION DEL PROVEEDOR

Razón Social: ART S.A.S.					
Nit: 800.2105.877 - 4					
SEDE PRINCIPAL					
Dirección: CARRERA 5 No. 7-64					
Ciudad: CALI				Departamento: VALLE	
Teléfono: 3725232				Celular: 3208764321	
SUCURSALES					
Ventas de Productos: ① ELECTRODOMESTICOS			Ventas de Servicios: ② PUBLICIDAD		
Cuales:	LICUADORAS	HORNOS	Cuales:	PENDONES	EMPAQUES
	PLANCHAS	ROCERAS		LISTONES	VIDEOS
	MICRONDAS	BATIDORAS		FOLLETOS	LIBRETAS
	ESTUFAS	PICADORAS		PERIFONEO	
	NEVERAS	TELEVISORES		BOLANTES	
	ASPIRADORAS	EQUIPOS DE SONIDO		TARJETAS	
	EXTRACTORES	VENTILADORES		PAGINAS WEB	
	CAMPANAS	AIRES ACONDICIONADOS		FOTOGRAFIAS	

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE PROVEEDORES

Fuente: Autoras.

Hay que tener presente que saber cómo y hasta donde endeudarse con determinado proveedor, es de vital importancia, ya que, así se está garantizando el cumplimiento de esa deuda y se entenderá que es un compromiso de pago, que de no saber manejarse, puede traer consigo inconvenientes que pueden perjudicar la calidad de vida del propietario y el desarrollo del negocio a futuro.

Asimismo es importante establecer el siguiente formato por el cual dará una explicación detallada de cómo diligenciarlo y además conocer cada uno de sus ítems.

Formato 6.2. CONTROL DE PROVEEDORES

Razón Social:							
Nit:				Período:			
Nº FACTURA ①	FECHA ②	DIAS DE CREDITO ③	ABONO			SALDO ⑦	COMENTARIO ⑧
			Efectivo ④	Nº Cheque ⑤	Valor ⑥		

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE PROVEEDORES

Fuente: Autoras.

Por lo tanto, los pasos a seguir son:

① **Número de Factura:** Dígito que indica el consecutivo del documento de la mercancía obtenida.

- ② **Fecha:** Día en que se realizó la compra de la mercancía.
- ③ **Días de Crédito:** Corresponde al periodo establecido para pagar la mercancía adquirida.
- ④ **Efectivo:** Se refiere al dinero a cancelar por la compra realizada.
- ⑤ **Número de Cheque:** Dígito del documento por medio del cual se cancela los productos obtenidos.
- ⑥ **Valor:** Costo de la mercancía adquirida.
- ⑦ **Saldo:** Pertenece al valor que queda debiendo dicho proveedor.
- ⑧ **Comentario:** Observación que se presente al momento de cancelar la compra de los artículos adquiridos.

Debido a lo anteriormente mencionado la necesidad de la ilustración del formato 6.1.

Formato 6.2.1. EJEMPLO DE CONTROL DE PROVEEDORES

Razón Social: LA ESPERANZA S.A.S.							
Nit: 900.580.364-3				Período: MARZO DE 2.015			
Nº FACTURA ①	FECHA ②	DIAS DE CREDITO ③	ABONO			SALDO ⑦	COMENTARIO ⑧
			Efectivo ④	Nº Cheque ⑤	Valor ⑥		
FC- 154258	06/03/2015	15	2.000.000	0	0	2.000.000	
AC- 031651	18/03/2015	15	0	659874	1.200.000	800.000	ERROR DE CUENTA
165451	22/03/15	15	980.000	0	0	1.780.000	
13875	28/03/2015	15	0	3689158	500.000	1.280.000	ENMENDADURA EN CHEQUE
65645	29/03/2015	15	0	8646165	1.000.000	280.000	
568489	31/03/2015	15	0	1541456	280.000	0	

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE PROVEEDORES

Fuente: Autoras.

7.3.3.2. CONTROL DE OBLIGACIONES FINANCIERAS

Las obligaciones financieras son aquellas responsabilidades y/o deberes que la empresa contrae con entidades financieras, tales como, bancos, corporaciones financieras que de una u otra manera se financien a corto o largo plazo. Es importante tener cuidado con los préstamos y ser puntuales al momento del pago para evitar sanciones que puedan ocasionar problemas económicos para la empresa.

A continuación se explica el formato para llevar a cabo un control adecuado de las obligaciones financieras contraídas en determinado periodo.

Formato 7. TABLA DE AMORTIZACION

[illegible]**PROPIETARIO**

RESPONSABLE DE LA AMORTIZACION

Fuente: Autoras.

Es importante conocer los pasos a seguir para una adecuada realización del formato 7, el cual contiene los siguientes ítems:

- ① **Monto o Capital a Amortizar:** Valor del préstamo a obtener.
- ② **Periodo:** Tiempo en el cual se va a cancelar la deuda.
- ③ **Tasa de Interés:** Porcentaje de rendimiento que se acuerda con la entidad financiera.
- ④ **Año:** Periodo en que se liquida el préstamo.
- ⑤ **Cuota Fija** =
$$\frac{\text{Monto o Capital a Amortizar}}{\text{Periodo}}$$
- ⑥ **Intereses** = Monto o Capital a Amortizar $\times$ Tasa de Interés
- ⑦ **Total Cuota** = Cuota Fija - Tasa de Interés
- ⑧ **Saldo** = Monto o Capital a Amortizar - Cuota Fija
- ⑨ **Total:** Sumatoria de forma vertical de la Cuota Fija, Intereses y Total Cuota.

A continuación, la ejemplificación del formato:

Formato 7.1. EJEMPLO DE TABLA DE AMORTIZACION

TABLA DE AMORTIZACION				
Monto o Capital a Amortizar: ①			\$ 100.000.000	
Periodo (Años): ②			1 Año	
Tasa de Interes: ③			1,950	
AÑO ④	CUOTA FIJA ⑤	INTERESES ⑥	TOTAL CUOTA ⑦	SALDO ⑧
0				\$ 100.000.000
1	\$ 8.333.333	\$ 162.500	\$ 8.170.833	\$ 91.666.667
2	\$ 8.333.333	\$ 162.500	\$ 8.170.833	\$ 83.333.333
3	\$ 8.333.333	\$ 162.500	\$ 8.170.833	\$ 75.000.000
4	\$ 8.333.333	\$ 162.500	\$ 8.170.833	\$ 66.666.667
5	\$ 8.333.333	\$ 162.500	\$ 8.170.833	\$ 58.333.333
6	\$ 8.333.333	\$ 162.500	\$ 8.170.833	\$ 50.000.000
7	\$ 8.333.333	\$ 162.500	\$ 8.170.833	\$ 41.666.667
8	\$ 8.333.333	\$ 162.500	\$ 8.170.833	\$ 33.333.333
9	\$ 8.333.333	\$ 162.500	\$ 8.170.833	\$ 25.000.000
10	\$ 8.333.333	\$ 162.500	\$ 8.170.833	\$ 16.666.667
11	\$ 8.333.333	\$ 162.500	\$ 8.170.833	\$ 8.333.333
12	\$ 8.333.333	\$ 162.500	\$ 8.170.833	\$ 0
TOTAL ⑨	\$ 100.000.000	\$ 1.950.000	\$ 98.050.000	

PROPIETARIO

RESPONSABLE DE LA AMORTIZACION

Fuente: Autoras.

7.3.3.3. IMPUESTOS

Mantener la información correcta y completa de los datos personales, el domicilio fiscal, teléfono, actividad económica que desarrolla, las obligaciones fiscales en que tributa, le facilitará el cumplimiento de las obligaciones en que se han incurrido y evitará que tal vez por descuido, desconocimiento u otras razones, se efectúen requerimientos y multas innecesarias.

He aquí, una pauta para recordar que obligaciones se deben cumplir, respecto al pago de los tributos y a la inscripción del establecimiento comercial, al momento de su apertura.

Formato 8. CONTROL DE OBLIGACIONES

FECHA ①	IMPUESTO ②	FECHA DE PAGO ③	VALOR ④
TOTAL ⑤			

PROPIETARIO**RESPONSABLE CONTROL DE OBLIGACIONES**

Fuente: Autoras.

Por tanto, es relevante mencionar los puntos a seguir para una apropiada ejecución del formato 8.

- ① **Fecha:** Día en que se realizó el pago de la obligación.
- ② **Impuesto:** Pagos obligatorios que exige el Estado a todas las personas o empresas que tienen un establecimiento de comercio.
- ③ **Fecha de Pago:** Tiempo en que se cancela el tributo.
- ④ **Valor:** Dinero a liquidar por el respectivo impuesto.
- ⑤ **Total:** Sumatoria de todos los impuestos que sean cancelado.

Asimismo para una mejor comprensión a continuación una ejemplificación:

Formato 8.1. EJEMPLO DE CONTROL DE OBLIGACIONES.

FECHA	IMPUESTO	FECHA DE PAGO	VALOR
03/02/2015	RETENCION DE ICA	15/02/2015	\$ 450.000
15/03/2015	INDUSTRIA Y COMERCIO	20/03/2015	\$ 600.000
20/03/2015	CAMARA Y COMERCIO	28/03/2015	\$ 390.000
05/05/2015	RENTA	25/05/2015	\$ 750.000
TOTAL			\$ 1.740.000

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE OBLIGACIONES

Fuente: Autoras.

7.3.4. PATRIMONIO

7.3.4.1. El Capital

El patrimonio de una empresa es aquel que se constituye por todas aquellas partidas que representan recursos que sean aportados por parte de los socios, de igual manera el patrimonio también se conforma por los excedentes que se generan de las operaciones que realiza el ente económico.

El capital es aquel que se denomina como los aportes iniciales que los socios hacen a la empresa, ya sean en dinero o en especie, para que dicha sociedad lleve a cabo el desarrollo de su objeto social.

Tener presente quienes conforman la sociedad y que bien han aportado, ya sea, en dinero o en especie, es importante para determinar aquello con que la empresa cuenta.

A continuación un formato que le ayudará a tener presente quienes hacen parte del negocio y el dinero inicial que han aportado.

Formato 9. IDENTIFICACION DE LOS SOCIOS

Nombre del Socio:	
C.C.	
Dirección:	
Teléfono:	
Valor del Aportante:	
Fecha de ingreso a la Sociedad:	

REPRESENTANTE LEGAL

FIRMA DEL SOCIO

Fuente: Autoras.

Por consiguiente, es conveniente conocer conceptos del formato a realizar.

- **Socio:** Es aquella persona que se compromete a aportar un valor determinado para conformar una sociedad.

- **Valor del Aportante:** Se refiere al valor que el socio desea aportar a la sociedad.

Debido a lo anteriormente mencionado, es ideal ejemplificar para una adecuada comprensión.

Formato 9.1. EJEMPLO DE IDENTIFICACION DE LOS SOCIOS

Nombre del Socio:	CLAUDIA MARCELA CEBALLOS GARCIA
C.C.	1.113.450.258
Direccion:	CALLE 3 No. 9A - 06 B/ LAS MERCEDES
Telefono:	315846874
Valor del Aportante:	\$ 50.000.000
Fecha de ingreso a la Sociedad:	MAYO 01 DE 2.010

REPRESENTANTE LEGAL

FIRMA DEL SOCIO

Fuente: Autoras.

7.3.4.2. MANEJO UTILIDADES

Una manera de iniciar un control de ingresos, es anotar diariamente registro a registro de lo que ingresa en dinero a la empresa, dicho de otra manera lo que se vende diariamente.

La utilidad a su vez es el rendimiento o la rentabilidad efectiva que el propietario o los socios de una empresa reciben por sus aportes. Dicho de otra forma es lo que los activos de un negocio generan en el periodo respectivo.

Es importante definir la utilidad bruta y la utilidad neta, la primera se entiende como aquella diferencia que existe entre el total de las ventas en efectivo de un artículo o de varios en un periodo específico y el costo total del mismo. La utilidad

neta resulta después de restar y sumar la utilidad operacional, los gastos e ingresos no operacionales respectivamente, los impuestos y la reserva legal. Es así como la utilidad finalmente se distribuye a los socios.

Para lograr una mayor comprensión frente a este formato se ejemplifica:

- **Como hallar la Utilidad:**

	Valor
Ventas	3.000.000
(-) Devolucion en Ventas	100.000
= Ventas Netas	2.900.000
(-) Costo de Ventas	1.800.000
= Utilidad Bruta	1.100.000
(-) Gastos Operacionales	500.000
= Utilidad Operacional	600.000
(+) Ingresos No Operacionales	300.000
(-) Gastos No Operacionales	120.000
= Utilidad antes de Impuestos y Reservas	780.000
(-) Impuesto de Renta	0
(-) Reserva Legal	0
= Utilidad a Distribuir	780.000

Conceptos importantes que se deben tener presentes.

Utilidad Operacional: Se entiende como aquel resultado existente entre los ingresos operacionales y restarle los costos y gastos operacionales.

Reserva Legal: Como su nombre lo indica es una reserva de dinero para proteger el patrimonio de la sociedad en caso de pérdidas. Según el tipo de sociedad que se conforme es el porcentaje (%) que conformara este concepto.

Primero hay que saber cómo se halla la utilidad, y con este esquema se puede concluir que se trata del mismo estado de resultados, que más adelante se

Menciona, y con este se determina cual es el resultado de las operaciones del negocio en un periodo determinado.

Aquí se ilustra un formato de cómo estar al tanto del valor monetario que se recibe de las utilidades mensualmente.

Formato 10. CONTROL MANEJO DE UTILIDADES MENSUALES

Nombre de la Empresa:		
Nit:		
Fecha ①	Concepto ②	Valor ③
Total Utilidad del Año ④		

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE UTILIDADES

Fuente: Autoras.

Los pasos a seguir para diligenciar dicho formato es:

① **Fecha:** Día en que se realizó la distribución de utilidades.

② **Concepto:** Se refiere al mes en el cual se halló la utilidad.

③ **Valor:** Dinero a distribuir en el mes correspondiente por concepto de utilidad.

④ **Total utilidad del año:** Sumatoria de las utilidades que se obtuvieron cada mes.

Por consiguiente, la debida ejemplificación:

Formato 10.1. EJEMPLO CONTROL MANEJO DE UTILIDADES MENSUALES

Nombre de la Empresa: EL TREBOL LTDA		
Nit: 805.452.369-2		
Manejo de Utilidades Mensuales		
Fecha ①	Concepto ②	Valor ③
Enero 31 de 2015	Utilidad a distribuir mes de Enero	780.000
Febrero 28 de 2015	Utilidad a distribuir mes de Febrero	820.000
Marzo 31 de 2015	Utilidad a distribuir mes de Marzo	700.000
Abril 30 de 2015	Utilidad a distribuir mes de Abril	770.000
Total Utilidad del Año 2.015 ④		3.070.000

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE UTILIDADES

Fuente: Autoras.

7.3.5. INGRESOS

Son aquellos beneficios que se derivan del desarrollo de la actividad comercial de la empresa, es decir, las ventas, alquiler, intereses, entre otros.

Para efectos de los ingresos, es necesario conocer y entender que para cada empresa el manejo de estos, es diferente y esto depende de la actividad económica que desarrolle. A continuación, se enumeran y se explican los formatos para las diferentes empresas propuestas en el trabajo.

Una manera de iniciar un control de ingresos, es anotar diariamente registro a

registro de lo que ingresa en dinero a la empresa, dicho de otra manera lo que se vende diariamente.

Formato 11. MANEJO DE INGRESOS DE EMPRESAS COMERCIALES E INDUSTRIALES

[illegible]**PROPIETARIO****RESPONSABLE CONTROL DE INGRESOS**

Fuente: Autoras.

A continuación, la explicación detallada de cada ítems que conforma el formato 11.

- ① **Fecha:** Día en que se realiza el ingreso.
- ② **Artículo y/o Producto:** Descripción detallada del género que se vendió.
- ③ **Unidad de medida:** Expresa el tamaño de una magnitud física
- ④ **Cantidad Vendida:** Numero de artículos que se venden.
- ⑤ **Costo Unitario:** Valor de cada artículo y/o producto que se vende.

⑥ **Total Ingreso del Día:** La sumatoria de los valores correspondientes a las diferentes ventas del día.

He aquí un ejemplo de cómo diligenciar y tener al tanto el registro de los ingresos.

Formato 11.1. EJEMPLO MANEJO DE INGRESOS EMPRESA COMERCIAL E INDUSTRIAL.

TIENDA MARY-GER					
Nit: 900344122-2					
Fecha ①	Artículo y/o Producto ②	Unidad de Medida ③	Cantidad Vendida ④	Costo Unitario ⑤	Total Ingreso del día ⑥
Enero 1 de 2015	Arroz	Libra	2	1.200	2.400
Enero 1 de 2015	Bombombum	Unidad	1	200	200
Enero 1 de 2015	Papas	Kilo	1	900	900
Enero 1 de 2015	Azucar	Kilo	3	1.800	5.400
Enero 1 de 2015	Gaseosa	Litro	1	4.600	4.600
Enero 1 de 2015	Papel Higienico	Rollo	2	1.100	2.200
Enero 1 de 2015	Bananas	Unidad	15	50	750
					0
					16.450

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE INGRESOS

Fuente: Autoras.

Formato 11.2. MANEJO DE INGRESOS EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS

Las empresas prestadoras de servicios son aquellas que como su nombre lo indica se encargan de entregar y/o suministrar un determinado oficio a terceros a cambio de dinero. Es así que mantener un control de los ingresos de acuerdo al

servicio prestado ayuda a establecer qué función u oficio se realiza con mayor frecuencia y a su vez estar al tanto del dinero que se recibe por tal motivo.

Del mismo modo, es importante establecer un formato por el cual se tenga un control de dichos ingresos.

Definiciones importantes para tener presente a la hora de diligenciar el formato anterior.

- ① **Fecha:** Día en que se realiza la prestación del servicio.
- ② **Detalle del servicio:** Detallar que tipo de servicio se realiza .
- ③ **Costo del servicio:** Remuneración recibida en dinero por la prestación del servicio.

Nombre de la Empresa:		
Nit:		
Fecha ①	Detalle del Servicio ②	Costo del Servicio ③

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE INGRESOS

Fuente: Autoras.

Ejemplo de cómo diligenciar y llevar a cabo el manejo de los ingresos en una empresa prestadora de servicios.

Formato 11.2.1. EJEMPLO DEL MANEJO DE INGRESOS EMPRESA PRESTADORA DE SERVICIOS

JAIME RODRIGUEZ (Mesero Profesional)		
Nit: 6.279.345		
Fecha ①	Detalle del Servicio ②	Costo del Servicio ③
1 de Marzo 2015	Quinceaños	400.000
8 de Marzo 2015	Bufe	150.000
25 de Marzo 2015	Baby Shower	350.000
28 de Marzo 2015	Cumpleaños	200.000
		100.000
Total Servicio del Mes		
		1.200.000

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE INGRESOS

Fuente: Autoras.

7.3.6. GASTOS

Los gastos son lo contrario a los ingresos, ya que, el gasto es necesario al momento de llevar a cabo las actividades habituales de la empresa para así generar ingresos. Dicho de otro modo es la inversión en dinero necesaria para administrar o dirigir la empresa, el cual se debe tener en cuenta cuando se calcula el precio de venta del producto.

Los gastos se dividen en gastos operacionales y no operacionales, el primer gasto hace referencia a aquel dinero que se desembolsa para llevar a cabo las actividades habituales de la empresa, dentro de ellos encontramos: pago del arrendamiento del local, pago de salarios a los empleados, mantenimiento y reparación de equipos, pago de servicios públicos y la compra de suministros. A continuación un ejemplo de que se constituye como gasto operacional, se realiza una inversión para la empresa en la compra de una fotocopidora, en tanto las hojas que se compran para dicha actividad, el mantenimiento y lo que se requiere para mantener su funcionamiento se consideran gastos operacionales.

Los gastos no operacionales son aquellos que no son necesarios para desarrollar la actividad de la empresa, dentro de los cuales se encuentran el pago de intereses, pago por procesos de demanda, entre otros.

Es importante resaltar que los gastos personales no se tienen en cuenta como parte de los gastos de la empresa.

A continuación un formato referente al control de gastos.

Formato 12. CONTROL DE GASTOS

Nombre de la Empresa		
Nit.		
Fecha ①	Descripcion del Gasto ②	Valor ③
Total Gastos del Mes ④		

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE GASTOS

Fuente: Autoras.

A continuación pasos para diligenciar el formato:

- ① **Fecha:** Día en que se realiza el gasto.
- ② **Descripción del Gasto:** Especificar que gasto fue el que se realizó.
- ③ **Valor:** Precio del gasto
- ④ **Total Gastos del Mes:** Sumatoria de los gastos en forma vertical.

De igual manera es importante ejemplificar el diligenciamiento del formato N° 12.

Formato 12.1. EJEMPLO CONTROL DE GASTOS OPERACIONALES

Nombre de la Empresa: Comidas Rapidas		
Nit. 890.021.054-1		
Fecha ①	Descripcion del	Valor ③
01/01/2015	Pago arrendamiento	500.000
02/01/2015	Recibo de Internet	55.000
06/01/2015	Pago Recibo de Agua	42.000
15/01/2015	Pago Recibo de Energia	65.000
20/01/2015	Pago Recibo de Gas	70.000
Total Gastos del Mes ④		732.000

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE GASTOS

Fuente: Autoras.

Formato 12.2. EJEMPLO CONTROL DE GASTOS NO OPERACIONALES

Nombre de la Empresa: Almacen "Lili"		
Nit. 6.345.876		
Fecha ①	Descripcion del	Valor ③
01/02/2015	Pago Salarios	1.288.000
06/02/2015	Pago intereses prestamo	35.000
10/02/2015	Mantenimiento de	100.000
18/02/2015	Compra utiles de aseo	25.000
Total Gastos del Mes ④		1.448.000

PROPIETARIO

RESPONSABLE CONTROL DE GASTOS

Fuente: Autoras.

7.3.7. COSTOS

El gasto económico que representa la elaboración de un producto o la prestación de un servicio se denomina costo, al determinarlo se puede establecer el precio que se dará al público.

Al momento de hallar el costo este varía según la actividad que tenga la empresa, ya sea, comercial, industrial y de servicios. De ahí la necesidad de profundizar en los pasos a realizar para dicho calculo.

- **EMPRESA COMERCIAL**

Empresa dedicada a la compra y venta de productos, por lo cual sus costos tienden a hacer denominados Costos de adquisición, hace referencia a los costos conformados por el precio de la mercancía que se adquieren.

El método para hallar los costos de una comercializadora no tiene uno específico, sino que la empresa aplica el método que más le ajuste de acuerdo a sus necesidades, sin embargo, el método más apropiado es el siguiente:

- **Sistema de Inventarios**

Existen dos sistemas para registrar los inventarios, los cuales son: Sistema de Inventario Periódico y Sistema de Inventario Permanente.

Como su nombre lo indica el sistema de inventario periódico hace referencia al control que se realiza en determinado tiempo o periodo, para lo cual es necesario un conteo físico, y por medio de este se está al tanto del inventario y del costo de venta y suele hacerse al final del periodo ya sea mensual, semestral o anual. Es importante saber que él no ejercer un control adecuado y en especial constante en un sistema de inventarios periódico facilita la perdida de los mismos.

En el caso del sistema de inventarios permanente se realiza un control constante de los inventarios, por ejemplo, llevar registros de cada unidad que ingresa y de

las unidades que salen del inventario. Este proceso se realiza mediante la tarjeta Kardex, en la cual se evidencia el registro de cada unidad, el valor de compra, la fecha de adquisición, el valor de salida de la unidad y la fecha en que se retira del inventario y así se conocer en cualquier momento el saldo exacto de los inventarios y el valor del costo de venta.

Es importante aclarar que uno de los métodos para el control de inventario permanente, se realiza mediante la tarjeta Kardex la cual se mencionó, se explicó y se ejemplifico en el formato No. 2 el cual hace referencia al control de inventarios.

- **EMPRESA INDUSTRIAL**

Empresa dedicada a la producción o fabricación de productos, lo usual al hablar de los costos estos son denominados Costos de Producción, es decir, los costos que se inciden dentro del proceso de producción.

Estos costos de producción están conformados por los siguientes elementos:

- Costos de adquisición de Materia Primas: es el costo de adquirir los bienes que se van a convertir en productos terminados o que harán parte del mismo, por ejemplo, insumos, partes, etiquetas.
- Costos de Mano de Obra Directa: Costos constituidos por los salarios de los empleados que trabajan directamente en la producción del producto.
- Gastos Indirectos de Fabricación: Costos de los componentes necesarios para la elaboración del producto, pero que intervienen de forma indirecta en la fabricación del mismo.

A continuación un ejemplo de cómo aplicar la contabilidad de los costos en la empresa industrial:

- Se solicita fabricar 20 mesas.

Los datos con que se cuenta son:

- Materia Prima (Madera) tiene un costo de \$ 900 para las 20 mesas.
- El sueldo de los operarios que efectuarán el trabajo de corte, cepillado, armado y pintado de \$550.
- Se utilizará cola, clavos, barniz, etc., con un valor de \$ 200.
- Se estima que la depreciación, energía y otros, tienen un valor de \$100
- los gastos administrativos y de ventas suman \$190.

Formato 13. MANEJO DE LA MATERIA PRIMA Y MANO DE OBRA DIRECTA

MATERIA PRIMA + 1.100

Nombre de la Empresa: Maderas D & D S.A.S.				
Nit. 890.000.011-3				
MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	C. UNITARIO	C. TOTAL
Madera	Metro	20	45	900
Clavos	Libra	1	66,6	67
Pegante	Litro	1	66,6	67
Barniz	Litro	1	66,6	67
TOTAL COSTO MATERIA PRIMA				1100

Fuente: Autoras.

MANO DE OBRA DIRECTA + 550

Nombre de la Empresa: Maderas D & D S.A.S.			
Nit. 890.000.011-3			
Nombre Empleado	Cantidad Elaborada	Valor Unidad Elaborada	Salario
Pedro Perez	20	13,75	275
Pablo Cruz	20	13,75	275
TOTAL MANO DE OBRA			550

Fuente: Autoras.

Gastos Indirectos de Fabricación + 290
1.940

- **EMPRESA DE SERVICIOS**

Lo usual en esta empresa es denominar costos simplemente a los Costos que inciden en la prestación del servicio.

Estos costos se componen de:

- Costos de Suministros Diversos: Consisten en las compras que hace la empresa para prestar el servicio.
- Costos de Mano de Obra por el Servicio: Se conforma de los sueldo de los trabajadores que ofrecen el servicio.
- Costos indirectos: Costos que intervienen indirectamente con la prestación del servicio, tales como: Depreciación, energía, agua, teléfono, alquileres, mantenimientos, reparaciones, etc.

Por consiguiente, ejemplificación de dichos costos:

Presumamos que en un taller se pide reparar una motocicleta que presenta un daño en el motor, además de una falla eléctrica, los costos son:

Batería: \$200

Rectificación del Motor: \$150

Lubricada: \$50

Mano de obra \$40

Total Costos: \$ 440

7.3.8. ESTADO DE RESULTADO

Consiste en un estado financiero que muestra la forma apropiada y ordenada de los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en un periodo determinado, a su vez mide el desempeño del ente económico durante un lapso establecido.

De ahí, se convierte en la herramienta financiera indispensable para la toma de decisiones.

Igualmente, es conveniente conocer la estructura de dicho estado financiero, para así diligenciarlo de la manera más adecuada.

Formato 14. ESTADO DE RESULTADOS

Razón Social

Nit

Estado de Resultados

Detalles de Operaciones

Fecha

Ventas del Periodo

(-) Devolucion en Ventas

= Ventas Netas

(-) Costo de Ventas

= Utilidad Bruta

(-) Gastos Operacionales

= Utilidad Operacional

(+) Ingresos No Operacionales

(-) Gastos No Operacionales

= Utilidad antes de Impuestos y Reservas

(-) Impuesto de Renta

(-) Reserva Legal

= Utilidad a Distribuir

Fuente: Autoras.

Para comprender mejor dicho estado financiero, a continuación la ilustración:

Formato 14.1. EJEMPLO REGISTRO ESTADO DE RESULTADOS.

CORBETA S.A.
800.221.000 - 0
ESTADOS DE RESULTADO

Detalles de Operaciones	Diciembre 31 de 2.014
Ventas del Periodo	21.000.000
(-) Devolucion en Ventas	3.000.000
= Ventas Netas	18.000.000
(-) Costo de Ventas	5.000.000
= Utilidad Bruta	13.000.000
(-) Gastos Operacionales	3.500.000
= Utilidad Operacional	9.500.000
(+) Ingresos No Operacionales	5.600.000
(-) Gastos No Operacionales	2.000.000
= Utilidad antes de Impuestos y Reservas	13.100.000
(-) Impuesto de Renta	3.000.000
(-) Reserva Legal	1.500.000
= Utilidad a Distribuir	8.600.000

Fuente: Autoras.

7.3.9. BALANCE GENERAL

El balance general se conoce como aquella fuente para determinar el estado de la situación financiera de la empresa en un periodo determinado, a su vez nos refleja lo que tiene el negocio y las fuentes de donde proviene lo que tiene. El balance de una empresa, revela lo que es el activo y pasivo y el resultado de esto se denomina capital. Dicho de otra manera el balance general es lo que se tiene (Activo) – lo que se debe (Pasivo) = Capital.

El balance general se divide en tres partes:

1. **Encabezado:** se conforma por nombre o razón social de la empresa, nombre del estado financiero (Ejemplo: Balance General) y fecha del periodo que comprende la información presentada.
2. **Cuerpo:** Está compuesto por Activo (bienes y derechos de la empresa), el pasivo (obligaciones y deudas contraídas por la empresa) y capital (aportes del propietario).
3. **Firmas:** el balance general deberá estar firmado por un contador público, ya que de esta manera se está autenticando que la información allí registrada es válida y precisa y de igual manera se firma por las personas que están a cargo de supervisar dicha información (propietario).

Es importante que como empresario se esté al tanto de los términos contables, los cuales le permitirán conocer y descubrir la situación de la empresa y en efecto tomar decisiones oportunas.

Igualmente es indispensable conocer la estructura de dicho balance para una apropiada aplicación a su empresa.

Formato 15. BALANCE GENERAL

RAZON SOCIAL	
NIT	
BALANCE GENERAL	
ACTIVO	
Activo Corriente	
Caja	
Bancos	
Clientes	
Inventarios	
Total	
Propiedad, Planta y Equipo	
Edificios	
Maquinaria	
Equipos	
Total	
TOTAL ACTIVO	
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Proveedores	
Impuestos por pagar	
Total	
Pasivo Largo Plazo	
Obligaciones por pagar	
Total	
TOTAL PASIVO	
PATRIMONIO	
Capital Social	
Utilidades Acumuladas	
Total	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	

Fuente: Autoras.

Del mismo modo, es importante saber cuál es la manera adecuada de diligenciar dicho balance, por esto a continuación una ejemplificación:

Formato 15.1. EJEMPLO REGISTRO BALANCE GENERAL.

LA MUNDIAL S.A.S. 900.805.003 - 9 BALANCE GENERAL	
ACTIVO	
Activo Corriente	
Caja	10.000.000
Bancos	25.000.000
Clientes	40.000.000
Inventarios	60.000.000
Total	135.000.000
Propiedad, Planta y Equipo	
Edificios	5.000.000
Maquinaria	2.000.000
Equipos	900.000
Total	135.000.000
TOTAL ACTIVO	270.000.000
PASIVO	
Pasivo Corriente	
Proveedores	5.000.000
Impuestos por pagar	1.500.000
Total	6.500.000
Pasivo Largo Plazo	
Obligaciones por pagar	2.000.000
Total	2.000.000
TOTAL PASIVO	3.500.000
PATRIMONIO	
Capital Social	80.000.000
Utilidades Acumuladas	40.000.000
Total	120.000.000
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	123.500.000

Fuente: Autoras.

7.4. ESTRATEGIAS PARA LA SOCIALIZACIÓN DEL MANUAL PRÁCTICO CONTABLE

La socialización del Manual Práctico Contable y Financiero, se realizara convocando a una reunión al microempresario y a la sociedad interesada, para lo cual fueron entregadas 30 cartas de invitación a la socialización del manual, en esta se expondrá la propuesta y los títulos, capítulos y/o sesiones que conforman el manual, además las ventajas que trae este para el direccionamiento de las empresas. Así como también los formatos en los cuales se registrara las respectivas tareas que se lleven a cabo dependiendo de la actividad económica que se realice y de igual manera sus ejemplificaciones.

8. CONCLUSIONES

Los objetivos trazados en el proyecto de investigación fueron logrados, ya que se identificó de manera clara la funcionalidad y las necesidades de los microempresarios del municipio de zarzal valle, así como los capítulos y/o sesiones contables y financieras que sirvieron de apoyo para diseñar el manual práctico y al momento de socializarlo la respuesta fue satisfactoria ya que se observó el interés y apoyo tanto del microempresario como de la sociedad en general.

Con la caracterización de la funcionalidad de los microempresarios del municipio de zarzal valle, se logró concluir que son personas emprendedoras, con varios años de experiencia en la actividad económica propia de su empresa, con un nivel educativo y de formación profesional media y/o alta, con deseos de mejorar cada día y de obtener su independencia sobretodo de mantener una estabilidad empresarial que le permita su subsistencia propia y la de su familia. Estos a su vez se califican por poseer relaciones sociales estables que les permiten crear lapsos de afinidad tanto con la sociedad como con quien le proporciona los elementos y/o insumos necesarios para llevar a cabo su actividad, es así como se identificó que el microempresario de la región zarzaleña aporta bienestar y desarrollo para comunidad, ya que genera alternativas de empleo y progreso al municipio.

Dentro de las necesidades más comunes y recurrentes que poseen los microempresarios se identificaron la falta de conocimiento acerca de conceptos financieros para direccionar acertadamente sus negocios y así enfrentar con mayor seguridad la competencia, así como también se tienen dificultades de tipo locativo, de funcionamiento y legales. Gracias a esta identificación el desarrollo y creación del manual se hizo más fácil y acertado, ya que, se poseen con seguridad las necesidades que deben ser reemplazadas por estrategias, políticas y/o herramientas que generen y aporten soluciones positivas para que a medida

que transcurra el tiempo la microempresa se consolide frente a los retos y desafíos que se puedan presentar.

Los títulos, capítulos y sesiones contables y financieras han sido un apoyo significativo para desarrollar el proyecto, ya que con estos se lograron obtener pautas que de cierta manera fueron un apoyo para diseñar el manual práctico contable y financiero. Pautas que permitieron ofrecer al microempresario una ayuda para mejorar su productividad, el direccionamiento de sus negocios y a su vez crear conciencia de que poseer la autonomía suficiente genera mayor control y así obtener posicionamiento y consolidación en el mercado.

Por último se concluye que el realizar una reunión para socializar la propuesta del manual práctico contable y financiero fue una idea positiva, ya que así se logró explicar y denotar de manera clara lo que contiene y brinda el manual y a su vez la importancia de poseer los conocimientos acerca de contabilidad, finanzas, costos, auditoría que sirve de base fundamental para llevar un manejo adecuado de las empresas. De igual manera se evidencio el interés por parte del microempresario, ya que existió una participación aceptable de estos, ya que de los 30 invitados, asistieron 19, lo que asegura que poner en marcha esta propuesta generara una mayor economía al municipio y a la región en general; es importante mencionar que se obsequiaran 6 Manuales a los Microempresarios que estuvieron más atentos a las inquietudes y necesidades que se presentaron por parte de nosotras.

9. RECOMENDACIONES

- Con los resultados encontrados, se recomienda tanto a la Universidad del Valle, como a los diferentes entes educativos del municipio que opten por tener más en cuenta al microempresario y que de una u otra manera le brinden ese apoyo necesario para poseer cada día los conocimientos actuales frente al manejo de las microempresas.
- Al microempresario, se le recomienda que posea ese ánimo y deseos en todo momento de mejorar y superarse en cuanto a conocimientos que le aporten ayuda para tener un control adecuado de sus actividades económicas, para que así enfrenten con mayor seguridad los retos y dificultades que con el tiempo se puedan presentar.
- Al estudiante universitario, una recomendación en general, que compartan sus conocimientos, independientemente del área que se estudie, ya que con esto se aporta desarrollo y mejoramiento en todo sentido a la comunidad y en especial a quien no cuenta con la posibilidad de ingresar a la educación superior.

ANEXOS

Anexo 1. CARTA DE INVITACIÓN A SOCIALIZACIÓN DEL MANUAL PRÁCTICO CONTABLE Y FINANCIERO PARA LOS MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE ZARZAL VALLE.

Dirección de Regionalización Sede Regional
Programa académico de Contaduría Pública



Zarzal, 02 de Junio de 2.015

**Estimados Microempresarios
Municipio de Zarzal
Valle del Cauca**

Para la Universidad del Valle es grato poder hacerle extensiva la invitación al proceso de **SOCIALIZACIÓN MANUAL PRÁCTICO CONTABLE Y FINANCIERO PARA EL SECTOR MICROEMPRESARIAL**, desarrollado en el marco de la investigación Diseño de un manual práctico contable – financiero para los microempresarios del municipio de Zarzal – Valle del Cauca, realizada por las Estudiantes Diana Marcela Osorio Marín y Daniela López Osorio, como requisito para optar a su título de Contadoras Públicas de la Universidad del Valle.

Fecha: Martes 09 de Junio
Lugar: Biblioteca de la Universidad del Valle Sede Zarzal
Hora: 07:00 pm

Agradecemos la participación a esta invitación, la cual fortalece los lazos que unen a la Universidad y la sociedad, cumpliendo así con su finalidad social.

Cordialmente.

Estudiantes:	Diana Marcela Osorio Marín Daniela López Osorio
Directora del proyecto:	Nelsy Duque Carvajal
Coordinador del programa:	Jaime Caycedo

Calle14 No 7-134 Barrio Bolívar
Teléfonos: 2209193—2035069 Ext. 30
Zarzal—Valle del Cauca—Colombia
<http://zarzal.univalle.edu.co>
Contaduria.zarzal@correounivalle.edu.co

Anexo 2. EVIDENCIA FOTOGRÁFICA DE LA SOCIALIZACIÓN.



Anexo 3. LISTA DE ASISTENCIA A LA SOCIALIZACIÓN

**SOCIALIZACION MANUAL PRACTICO CONTABLE Y FINANCIERO
PARA LOS MICROEMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE ZARZAL VALLE
UNIVERSIDAD DEL VALLE - SEDE ZARZAL**

Lugar: Biblioteca Universidad del Valle

Hora: 7:00 pm

LISTA DE ASISTENCIA

NOMBRES Y APELLIDOS	FIRMA
*Melissa Osoyo	*Melissa Osoyo
Andrea Guzmán	Andrea Guzmán
Julio César Osorio Rojas	Julio César Osorio Rojas
Aracelly Molina	Aracelly Molina
Regina Alejandra Aguilar	Regina Alejandra Aguilar
Yhara Franco	Yhara Franco
Marta Lucía Alamo	Marta Lucía Alamo
Julian David Salgado Jaramillo	Julian David Salgado Jaramillo
Alexander Quiroz Guajal	Alexander Quiroz Guajal
Vanessa Alexandra Amé Aguilar	Vanessa Alexandra Amé Aguilar
Yhara Elena Aguilar	Yhara Elena Aguilar
Leidy Juliana Salgado Jaramillo	Leidy Juliana Salgado Jaramillo
Alba Lucía Salgado	Alba Lucía Salgado
maria Rubiela Rodríguez	Rubiela Rodríguez
Jorge Juan Saldarriaga	Jorge Juan Saldarriaga
Angela Ma Moreno	Angela Ma Moreno
Javier Antonio López Alba	Javier López

10. BIBLIOGRAFIA

- Berbaum, J. (1988). Aprendizaje y formación : Una pedagogía por objetivos. México D.F.: Fondo de Cultura Económica: 1ª ed.
- Camara de Comercio Tuluá, V. d. (s.f.).
- Cecilia, P. E. (s.f.). caracterización de la microempresa de punta. Universidad Externado de Colombia: Facultad de Ciencias Sociales Centro de Investigaciones sobre Dinámica Social.
- Comercio, C. d. (31 de 12 de 13). Tuluá, Valle, Colombia.
- Comercio, C. d. (31 de 12 de 13). Tuluá, Valle, Colombia.
- Comercio, C. d. (31 de 12 de 2013). Tuluá, Valle, Colombia.
- Dror, Y. (1986).
- Dror, Y. (1991). El arte de una gran visión. New York.
- Eduardo, C. R. (s.f.). Contabilidad para MI PYMES en Colombia “contexto y estrategia”. Universidad de Antioquia: Departamento de Ciencias Contables, Facultad de Ciencias Económicas .
- Eduardo, M. C. (1.995).
- Eduardo, M. C. (1995).
- Elena, P. A. (2003, Mérida Venezuela). La contabilidad dentro de un modelo de educación recurrente del pequeño y mediano empresario. Actualidad Contable FACES Año 6 N° 7, 16-28.
- Ernesto, D. W. (s.f.). caracterización de la microempresa de punta. Universidad Externado de Colombia.: facultad de ciencias sociales centro de investigaciones sobre dinámica social.

Felipe, R. C. (2005). Monografía sobre un modelo pedagógico para la formación de microempresarios en Bogotá. Univerisdad de la Salle: Facultad de Administracion de Empresas.

Fernando, P. H. (2013). Diseño de un manual para el fortalecimiento organizacional de las tiendas de barrio en la ciudad de Roldanillo–valle. Roldanillo Valle: Universidad del Valle, Facultad Ciencias de la Administración, Contaduria Pública.

G, J. U. (1997). Una misión posible, Política y programas de apoyo a la microempresa en Colombia. Departamento Nacional de Planeación. Unidad de desarrollo empresarial. .

Guillermo, P. S. (s.f.). La PYME y su situación en Colombia. Univeridad Sergio Arboleda: Escuela de Negocios y Ciencias Empresariales.

Higuita, D. F. (2013). Diseño de un manual para el fortalecimiento organizacional de las tiendas de barrio en la ciudad de Roldanillo–valle. Roldanillo Valle: Universidad Valle, Facultad Ciencias de la Administración, Contaduria Pública.

(2006). Ley 1064 de 26 de Julio.

Liniers, C. R. (s.f.). El Análisis Documental.

MADERO BAEZ, S. R. (1983). Las pedagogías del conocimiento. México D.F. : Fondo de Cultura Económica: 1ª ed.

Maribel, B. V. (2008). Diseño desarrollo y ejecución de un curso virtual “contabilidad en la organizaciones empresariales” orientado a microempresarios. Pereira, Risaralda: Universidad Cooperativa de Colombia.

MEIGS. (2000). p. 3.

Nacional, U. (s.f.). Seminario de investigacion.

Ocaña, A. O. (2009). Pedagogía de la educación superior y docencia universitaria.
978-958-8511-02-3.

Ruiz, N. B. (2008). Diseño desarrollo y ejecucion de un curso virtual "Contabiilidad
en las organizaciones empresariales" , orientado a microempresarios.
pereira: Universidad Cooperativa de Colombia Contaduria publica.

Scielo. (s.f.).

SIERRA. (2.002).

Slideshare. (s.f.). www.slideshare.net.

Tinbergen, J. (1903 - 1994).

Tinbergen, J. (1981).

(s.f.). www.eltiempo.com.